

Florin BONCIU

---

**ECONOMIA MONDIALĂ A SECOLULUI XXI: O LUME  
MULTIPOLARĂ ÎN CĂUTAREA UNEI NOI PARADIGME**

BIBL. CENTR. UNIV  
"M. EMINESCU" IASI

III 307.751

649524  
9

Prof.univ.dr. Florin BONCIU

# **ECONOMIA MONDIALĂ A SECOLULUI XXI: O LUME MULTIPOLARĂ ÎN CĂUTAREA UNEI NOI PARADIGME**



Toate drepturile asupra prezentei ediții aparțin  
**Editurii Pro Universitaria**

Nicio parte din acest volum nu poate fi copiată fără acordul scris al  
**Editurii Pro Universitaria**

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**BONCIU, FLORIN**

**Economia mondială a secolului XXI : o lume multipolară  
în căutarea unei noi paradigme / Florin Bonciu. - București : Pro  
Universitaria, 2012**

Bibliogr.

ISBN 978-606-647-463-4

338(100)(075.8)

29 IAN. 2013

**Cuvânt înainte**

Din multe puncte de vedere anul 2008 a marcat începutul unei noi perioade în devenirea economiei mondiale. Pentru foarte mulți oameni acest an a însemnat începutul unei perioade de criză, denumită mai întâi financiară, apoi economico-financiară, inițial criză mondială și mai apoi, după câțiva ani, de fapt o criză a vechii ordini mondiale, o criză care nu a afectat de fapt toate economiile lumii și care, în mod cert, a rescris ierarhiile mondiale.

Din perspectiva anului 2012 se constată că economia mondială devine din ce în ce mai interconectată, că oportunitățile sunt la fel de multe, dacă nu mai multe decât provocările, că viitorul devine mai important decât prezentul și că momentele de schimbare profundă se accelerează și se înmulțesc. Pentru a da doar câteva exemple de schimbări profunde care au avut loc după declanșarea crizei din 2008 – 2009: existența monedei unice euro a fost pusă sub semnul întrebării și Uniunea Europeană devine tot mai clar o construcție care trebuie regândită din temelii; China a devenit în 2011 a doua economie a lumii și se pregătește să o depășească în termeni nominali pe cea a SUA până în 2020; SUA au devenit un exportator net de energie din 2011 datorită utilizării unor noi tehnologii; efectele schimbării de climă se pot constata doar privind pe geam.

Poate că nimic nu reflectă mai mult cât de schimbată este economia mondială de azi față de cea din urmă cu un deceniu decât o afirmație făcută de Jim O'Neill, cel care a inventat în 2001 acronimul BRIC pentru a defini noile puteri economice de mâine, care a arătat că în 2012 economia Chinei produce în 11 săptămâni și jumătate cât produce Grecia într-un an. În contextul crizei prelungite și fără soluție deocamdată din Grecia, mesajul era acela că economia mondială nu va fi deloc afectată chiar dacă Grecia va înceta (figurat vorbind) să mai existe, de vreme ce în termeni economici o valoare echivalentă va fi produsă de China în doar 11 săptămâni și jumătate.

În acest context, marile puteri, precum și institutele de cercetări, privesc cu interes spre 2030 și 2050 pentru a încerca să contureze trăsăturile economiei mondiale de atunci, pentru a înțelege și accepta schimbările inevitabile, pentru a merge în direcția schimbărilor și nu împotriva lor. Lumea de mâine va avea câștigători, dar, în mod clar, va avea și perdanți. Într-o anumită măsură, dar nu în totalitate, va depinde de fiecare în ce tabără se va afla.

Această lume complexă și în transformare, o lume multiplolară și volatilă, este lumea în care tinerii de azi se pregătesc pentru a deveni specialiști mâine, fie că

se vor ocupa de comerț exterior, transporturi, asigurări, operațiuni bancare, informatică, marketing sau management.

Pentru a asigura o privire de ansamblu asupra acestei lumi în schimbare, cursul de față urmărește să prezinte devenirea economiei mondiale ca proces istoric, precum și pe principalii actori care se manifestă în spațiul mondial.

Un accent deosebit se pune pe ideea de dinamică, de schimbare continuă a poziției relative a țărilor și entităților economice în cadrul unor ierarhii care depind atât de mult de criteriile în funcție de care sunt realizate.

Din punct de vedere al parcursului cognitiv cursul cuprinde două mari părți: o prima parte care definește ansamblul (economia mondială) și pe participanții din cadrul acestuia (state, corporații, organisme interstatale de integrare); o a doua parte, ce analizează interacțiunile dintre aceștia manifestate sub forma relațiilor monetare internaționale, a relațiilor comerciale, a fluxurilor de capital și a celor de investiții străine directe.

Dat fiind faptul că actuala perioadă marchează începutul unor schimbări sistemice din economia mondială, o parte distinctă a fost dedicată analizei forțelor motrice ale schimbării din economia mondială, precum și prezentării principalelor percepții cu privire la configurația și caracteristicile economiei mondiale la orizontul anilor 2050.

Acest curs este conceput ca un demers interdisciplinar, menit să asigure celor ce îl parcurg abilitatea de a înțelege fenomenele economice care se manifestă la scară globală, și să le ofere posibilitatea de a lua decizii argumentate într-un context global, dinamic și incert.

Prin modul de abordare s-a încercat totodată o îmbinare a tradiției îndelungate, originale și întru totul onorabile din România cu privire la tratarea academică a problematicii economiei mondiale, cu modalitățile mai pragmatice de tratare a unor fenomene din economia mondială, specifice lumii anglo-saxone, prin intermediul unor discipline universitare cum ar fi „International Economics” și/sau „International Business”.

București, octombrie 2012

## CAPITOLUL 1

### Economia mondială la începutul secolului XXI

#### 1.1. Conceptul de economie mondială. Economia mondială ca realitate dinamică

Deși des folosită, sintagma „economie mondială” nu dispune încă de o accepțiune unanim recunoscută. Varietatea semnificațiilor atribuite pare să constituie mai degrabă rodul eforturilor de conștientizare a unei realități în continuă devenire decât cel al demersurilor interne științei economice. În acest sens, termenul „mondial” reflectă nevoia abordării globale a unei lumi devenite „fără granițe” sub aspectul condiționărilor și influențelor.

Situația este similară celei în care „se compară frecvent istoria cu o pânză țesută de numeroase mâini care, fără să se coordoneze și nici să știe exact ce fac, amestecă fire de toate culorile până ce pe pânză se conturează o succesiune de figuri enigmatice și familiare în același timp. Din punctul de vedere al „duratei scurte”, figurile nu se repetă: istoria este creație neîntreruptă, nouă, regatul unicului și singularului. Dar din punctul de vedere al „duratei lungi”, se percep repetiții, rupturi, reînceputuri, pe scurt, ritmuri”.<sup>1</sup>

Numeroși economiști – aparținând unor curente de gândire diferite și împărțind convingeri social-politice diverse – au început să studieze aceste ritmuri cu „convingerea că există fenomene specifice economiei mondiale”.<sup>2</sup> Cercetările asupra economiei mondiale ca entitate economică și încercările de a o surprinde printr-un concept specific științei economice au cunoscut o anumită intensificare în anii '70 și '80, după care interesul s-a mutat către fenomenele de globalizare și regionalizare.

Preocupări privind economia mondială, mai ales ca entitate globală din ce în ce mai integrată au revenit în actualitate după declanșarea crizei economice în 2008, precum și în contextul discuțiilor cu privire la o nouă arhitectură a centrelor de putere determinate de ascensiunea Chinei, dar și a altor țări din grupul BRICS (Brazilia, Rusia, India, China, Africa de Sud) corelată cu

<sup>1</sup> O.Paz, Une planete et quatre au cinq mondes, Gallimard, Folio, 1985.

<sup>2</sup> Bartolomiej Kaminsky, Marek Okolski, Towards a Theory of World Economy, Oeconomica Polona, no.4/1980.



problemele structurale și conceptuale care confruntă Europa, dar și cu o diminuare relativă a poziției SUA.

Aceste preocupări nu au constituit însă numai un efort de integrare conceptuală a unor mutații survenite în realitatea economică, ci și un demers pragmatic vizând identificarea unor soluții.

Ca răspuns la multiplicarea exponențială a oportunităților economice, dar și a efectelor negative ale instabilității în relațiile economice internaționale, s-a încercat adesea, mai ales după primele șocuri petroliere de la începutul anilor '70 și ameliorarea locală sau globală a funcționării sistemului acestor relații.

Combinarea metodelor descriptive (explicative) cu cele normative (modelatoare) a generat, împreună cu dificultățile născute din studiul unei complexități dinamice, o multitudine de abordări.<sup>3</sup>

În esență, clasică opoziție unitate – diversitate a făcut ca aceste abordări să poată fi grupate în **două categorii principale**, în funcție de unitatea de analiză considerată, respectiv :

- abordări holiste, pornind de la întreg spre părțile componente ;
- abordări atomiste, pornind de la entitățile ce alcătuiesc întregul spre rezultatul interacțiunii acestora.

**Abordarea holistă** (holos – întreg în limba greacă) cuprinde concepțiile conform cărora procesele economice au loc în cadrul unui întreg aflat într-un proces de dezvoltare. Economia mondială este, sau este pe punctul de a deveni un astfel de întreg și, pe măsura trecerii timpului, coerența și complexitatea sa tind să crească. În consecință, explicarea mecanismului de funcționare a întregului (a economiei mondiale) este o precondiție pentru explicarea mecanismului de funcționare a părților componente.

În acest sens, Jan Timbergen considera că „devenim tot mai conștienți de faptul că bunăstarea fiecărei țări în parte nu depinde numai de guvernul ei, dar, din ce în ce mai mult de ceea ce se întâmplă în alte țări. Știm, de asemenea, că există adesea conflicte de interese între țări. Dacă scopul nostru este promovarea bunăstării fiecărei națiuni, atunci trebuie să ne întrebăm cum putem organiza mai bine politica economică și socială în cazul unei lumi privită ca întreg. Chiar dacă nu

<sup>3</sup> Adrian Brătescu, Florin Bonciu, Contribuții la definirea conceptuală a economiei mondiale, Lucrare publicată în Caietele Laboratorului de Economie Mondială Aplicată, Comerț Exterior, Cercetare a Piețelor Externe și Marketing Internațional, Institutul de Economie Mondială, București, noiembrie 1987.

este posibilă încă stabilirea unui guvern mondial, trebuie să ne încercăm să ne orientăm după întrebarea : ce ar face un guvern mondial ?, în tentativa de a găsi o astfel de politică. Trebuie să facem din interesele lumii ca întreg o bază a propriei noastre politici.”<sup>4</sup>

Un alt economist celebru, Peter Druker, era la mijlocul anilor 80 de părere că „... dinamica economică și-a mutat centrul de greutate de pe planul economiei naționale pe cel al economiei mondiale. De acum încolo, orice țară care dorește să prospere va trebui să recunoască faptul că factorul determinant este economia mondială și că politica economică internă poate avea succes numai dacă promovează – sau cel puțin nu lezează – capacitatea de concurență economică internațională a țării respective.” În opinia lui Peter Druker „economia mondială nu este în curs de transformare, ci s-a transformat deja, atât în privința fundamentului, cât și în cea a structurii ei, iar această transformare este foarte probabil ireversibilă”.<sup>5</sup>

Se poate afirma că astfel de opinii privind diminuarea sau chiar pierderea rolului jucat de statele naționale sunt fondate pe sesizarea unor aspecte rezultate din accentuarea internaționalizării sistemului economic, proces care ar impune considerarea altor unități de analiză decât statul național, fiecare din aceste unități de analiză având un domeniu de decizie diferit, caracterizat prin obiective diferite, responsabilități diverse și posibilități diferențiate.

Astfel de discuții capătă o nouă actualitate în contextul discuțiilor cu privire la crearea unor State Unite ale Europei, discuții relansate în mod oficial în anul 2012 prin discursul președintelui Comisiei Europene<sup>6</sup>.

În definirea structurii economiei mondiale ca întreg, unități de analiză importante, alături de statele naționale, sunt considerate organizațiile internaționale (cu vocație mondială sau regională), grupurile de interese transnaționale (cum ar fi uniunile sindicale sau unele grupări ecologice) și, mai ales, corporațiile multinaționale.

La rândul lor, **abordările atomiste** pornesc de la constatarea că statul național ca formă de comunitate umană este departe de a fi la apusul existenței sale, cel mai bun argument în acest sens fiind chiar faptul că în Europa sfârșitului de secol XX

<sup>4</sup> Jan Timbergen în Development Planning; citat de G.Meier în International economics – The Theory of Policy, Oxford University Press, New York, 1980.

<sup>5</sup> Peter Druker, Profound Changes in World Economy, Foreign Affairs, 1986.

<sup>6</sup> José Manuel Durão Barroso, State of the Union 2012 Address, SPEECH/12/596, 12 September 2012

au apărut mai multe state naționale noi : Cehia și Slovacia, statele din fosta Iugoslavie (Croatia, Slovenia, Bosnia-Herțegovina, Macedonia, etc.).

Și aceste abordări au căpătat o viață nouă în contextul perioadei post-criză deoarece în 2012 există curente care se manifestă explicit în favoarea unor entități regionale ca elemente de organizare politică, socio-culturală și geografică. Un exemplu clar este Catalonia care dorește o autonomizare în raport cu Spania, dar astfel de orientări se pot identifica și în Belgia, Marea Britanie sau Italia, pentru a da doar câteva exemple.

Abordarea atomistă a cunoscut, la rândul său, mai multe variante, între care pot fi remarcate cele două extreme:

- **particularismul;**
- **universalismul.**

**Viziunea particularistă** admite structuri de dezvoltare diferite atât în ceea ce privește direcția schimbării, cât și în privința intensității acesteia. În acest fel economia mondială apare ca o mulțime de elemente caracterizate prin trăsături și forme politice și culturale diferite.

**Viziunea universalistă** susține, la rândul său, că elementele caracterizate de forme politice și culturale similare sau reciproc asimilate se dezvoltă după aceeași lege, în final formele de organizare socială tinzând să devină convergente. În această viziune economia mondială este compusă din elemente foarte asemănătoare, deși încă separate. Această devenire este similară cu procesul de filiație a ideilor științifice urmărit de Schumpeter, proces „...prin care efortul de a înțelege fenomenele economice generează, dezvoltă și destramă structurile analitice într-o succesiune nesfârșită”.<sup>7</sup>

Din punct de vedere practic, în literatura de specialitate se pot întâlni o multitudine de interpretări mai mult sau mai puțin explicite date conceptului de economie mondială.

Astfel, se constată că mulți autori de limbă engleză folosesc termenul de „world economy” în sens de raporturi economice desfășurate pe plan mondial. De asemenea, se remarcă faptul că toate organisme internaționale și institutele de cercetări utilizează termenul de economie mondială atunci când vorbesc de conjunctura acesteia sau de evoluția producției unui produs dat în sensul însumării rezultatelor de la nivel național.

<sup>7</sup> Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis*, George Allen Unwin Ltd., 1963

Pentru alți autori<sup>8</sup> economia mondială apare ca o entitate unică și coerentă în curs de formare. Această abordare este specifică celor care consideră societățile transnaționale ca precursori ai economiei mondiale sau care vorbesc de un viitor stat mondial. O administrare coerentă a resurselor la nivel mondial ar implica în mod necesar un coordonator unic. Partizanii acestui punct de vedere susțin că actualmente nu există o economie mondială deoarece nu există o entitate unică coordonatoare ci doar o arenă mondială în care se manifestă diverși actori.

O abordare originală poate fi întâlnită la I. Wallerstein care în definiția sa pune accentul pe descrierea poziției părților (în principal economiile naționale) în cadrul întregului (economia mondială). Wallerstein arată că: „Un sistem-lume este o entitate caracterizată de o diviziune unică a muncii și de o multitudine de sisteme culturale.” Pornind de la această definiție, Wallerstein adaugă că „în mod logic, pot exista două tipuri de sisteme-lume, după cum există sau nu un sistem politic comun. În primul caz avem de a face cu imperii-lume. În cel de-al doilea, cu economii-lume.”<sup>9</sup>

Autorii polonezi B. Kaminski și M.Okolski consideră că „sistemul economiei mondiale reprezintă mulțimea de producători și consumatori elementari pe plan mondial, împreună cu întregul corp al interacțiunilor economice care rezultă din diviziunea mondială a muncii.”<sup>10</sup>

Termenul distinctiv și crucial al definițiilor de mai sus pare a fi deci diviziunea mondială a muncii care determină amploarea interacțiunilor dintre diversele entități care se manifestă pe plan mondial. În acest sens, A.J.Brown arată că: „Specializarea sau diviziunea muncii este cea care dă caracterul unei economii, făcând din ea un organism complicat. Diviziunea muncii între diferitele economii naționale sau regionale ale lumii este, în mod similar, cea care dă sens noțiunii de economie mondială cu problemele sale specifice și complicate.”<sup>11</sup>

### **Economia mondială și teoria generală a sistemelor**

Analizarea economiei mondiale cu ajutorul teoriei generale a sistemelor este echivalentă cu tratarea acesteia ca un întreg complex care include elemente organic legate între ele.

<sup>8</sup> Charles Albert Michalet, *L'urgence d'une économie mondiale*, Analyse financière, 1984.

<sup>9</sup> I. Wallerstein, *The Capitalist World Economy*, Cambridge, 1984

<sup>10</sup> Bartolomiej Kaminsky, Marek Okolski, *Towards a Theory of World Economy*, *Oeconomica Polona*, no.4/1980.

<sup>11</sup> A.J.Brown, *Introduction to the World Economy*, London, 1969.

Relațiile de interdependență dintre popoare, comunități, state și, în general, sisteme sociale nu are un caracter voluntar, ci sunt rezultatele presiunilor determinate de nivelul de dezvoltare al factorilor de producție.

Din punct de vedere sistemic economia mondială poate fi caracterizată prin trei elemente:

- o structură integratoare formată din interacțiunile legate de materie, energie și informație la scară mondială;
- o rețea mondială de comunicații;
- un nivel de reglare a interdependențelor internaționale care are în vedere fluxurile de bunuri, servicii, persoane, capital, etc.

➤ Conform teoriei generale a sistemelor, economia mondială poate fi concepută sub forma unei mulțimi de obiecte și fenomene numite generic elemente. Între obiecte și fenomene există legături iar anumite grupe de elemente prezintă relații interne în plus față de relațiile lor cu alte elemente. Organizarea internă a unor astfel de grupe de elemente poate influența modul în care reacționează întregul, determinând comportamentul acestuia.

➤ O măsură a coeziunii sau organizării unui sistem este dată de numărul și intensitatea interacțiunilor dintre elementele sale. Din acest punct de vedere, se poate considera că economia mondială este un sistem cu grad tot mai ridicat de interdependență deoarece numărul și intensitatea interacțiunilor dintre elementele sale a cunoscut o creștere continuă pe tot parcursul secolului XX și se manifestă în mod tot mai accelerat ca urmare a trecerii la economia bazată pe informație și comunicare.

Un argument în favoarea abordării economiei mondiale ca sistem este acela că principala caracteristică a oricărui sistem este caracterul său ireductibil care poate fi exprimat prin afirmația cunoscută din vremea lui Aristotel: „Întregul nu este egal cu suma părților” sau altfel formulat : „Întregul este mai mult decât suma părților”. Aceasta înseamnă că proprietățile determinante la nivelul sistemului nu pot fi atribuite elementelor sale și nici nu pot fi deduse din proprietățile particulare ale părților sistemului.

Abordarea sistemică a conceptului de economie mondială prezintă la o serie de avantaje, cum ar fi:

- această abordare caută să determine și să delimiteze fenomenele specifice nivelului mondial;

- ține cont de interacțiunile dintre orice subsistem și orice element al acestuia (inclusiv feed-back-ul dintre economia mondială și mediul natural);
- permite conceperea economiei mondiale ca sistem format dintr-o multitudine de subsisteme socio-economice interconectate, fiecare prezentând trăsături dinamice specifice;
- această abordare evită atât rigiditatea determinată de delimitări artificiale, cât și presupunerile bazate pe o simplificare exagerată a realității economice;
- permite concentrarea cercetării asupra cauzelor și direcțiilor de evoluție ale economiei mondiale.

O definiție a economiei mondiale prin prisma teoriei generale a sistemelor a fost dată de Wassily Leontief, laureat al premiului Nobel pentru economie: „Economia mondială, ca și economia unei singure țări, poate fi reprezentată ca un sistem de procese interdependente. Fiecare proces...generează anumite outputuri și absoarbe o combinație specifică de inputuri... Economia mondială poate fi concepută ca un sistem format dintr-o multitudine de elemente ce interacționează în mod reciproc.”<sup>12</sup>

**Încercând o sinteză a abordărilor prezentate mai sus am putea defini economia mondială drept ansamblul format din totalitatea agenților economici și a interacțiunilor (raporturilor economice) dintre aceștia la scară globală.**

Într-o lume bazată tot mai mult pe informație și cunoaștere, raporturile de schimb au un sens foarte larg și în continuă expansiune. Ele includ schimburile la scară globală de mărfuri, servicii, capital, informații, persoane și cuprind practic absolut toate tipurile de activități desfășurate în societate.

#### ***1.1.1. Reflectarea fenomenelor specifice economiei mondiale în gândirea economică***

Un rol important în inițierea efortului științific de explicare a fenomenelor economice cu deschidere spre mondial l-au jucat **teoriile comerțului internațional**.

Aceste teorii au încercat, în esență, să răspundă la întrebarea : pentru care motiv oamenii intră în relații comerciale ? Răspunsul la această întrebare este acela că

<sup>12</sup> Wassily Leontief, Structure of the World Economy, Outline of a Simple Input-Output Formulation, The American Economic Review, vol.LXIV, no.6, December 1974.

oamenii intră în relații comerciale în primul rând deoarece astfel obțin un anumit avantaj. Persoane și națiuni distincte dispun de capacități diferite de producție, de dotări specifice și pot consuma bunuri și servicii în proporții diferite. Toate acestea deschid posibilitatea unui comerț lucrativ.

Progresul producției, mai ales a celei industriale, a transformat diviziunea muncii și a decis caracteristicile locale, naționale și internaționale ale specializării economice.

Această transformare a presupus schimbări în gama bunurilor și serviciilor ce se produc și se consumă (ce se produce și se consumă?), schimbări în procesul de producție (cum se produce?) ca și în distribuția geografică a capacităților și activităților productive (unde se produce?).<sup>13</sup>

În mod firesc, s-a născut întrebarea: ce determină o țară să se specializeze în producția anumitor bunuri sau servicii? Adam Smith a susținut că o țară poate beneficia de diviziunea internațională a muncii și de comerțul internațional atunci când exportă mărfuri pentru care realizează costuri unitare absolute mai scăzute decât partenerii săi comerciali și importă acele mărfuri pentru care alte țări realizează costuri unitare absolute mai mici.

În acest caz s-a ridicat însă următoarea problemă: ce se întâmplă dacă o țară nu dispune de nici un avantaj absolut? Mai există în acest caz o bază pentru realizarea unor avantaje prin specializare și comerț reciproc? David Ricardo a răspuns afirmativ prin formularea principiului avantajelor comparative. În opinia sa, în condițiile unui comerț liber, o țară trebuia să se specializeze în producția și exportul acelor mărfuri pentru care realiza cel mai mare avantaj comparativ, respectiv acele mărfuri pentru care costurile comparative sunt cele mai mici.

J.S.Mill a dezvoltat acest punct de vedere prin enunțarea legii valorilor internaționale. Conform acesteia, produsele unei țări se schimbă cu cele ale altei țări astfel încât importurile totale să poată fi acoperite (plătite) prin valoarea exporturilor totale. Această lege constituia o extensie a ecuației cerere-ofertă, raportul de schimb modificându-se până când cererea și oferta se echilibrău.

A. Marshall a formalizat ulterior schemele elaborate de Ricardo și Mill introducând curba cererii reciproce care ilustrează dispoziția către schimb a fiecărei țări funcție de nivelul prețului. În acest mod Marshall a căutat să ilustreze raportul dintre cantitățile schimbate și prețul de echilibru. Mai mult decât atât, o

deplasare de-a lungul curbei era însoțită de modificări ale comerțului intern, "la fel cum mișcării limbii unui ceas îi corespund mișcări considerabile și invizibile ale mecanismului".<sup>14</sup>

Ulterior, în urma încercărilor de a explica care este cauza diferențelor în condițiile de producție, E. Heckscher și B. Ohlin au adus în discuție dotarea diferită cu factori de producție (diferența rarităților relative), considerând că aceasta determină costuri de producție relative diferite.

Teoria dotării cu factori de producție elaborată de cei doi economiști a fost ulterior dezvoltată și formalizată de P.A. Samuelson. Conform acestei teorii, o țară poate beneficia de avantajele specializării și comerțului internațional dacă produce acele mărfuri ce valorifică cel mai bine factorii de producție relativ abundenți și va importa acele mărfuri pentru care costul relativ al factorilor de producție interni necesari este mai ridicat. Schimburile internaționale determină astfel, în timp, o reducere a diferențelor dintre prețurile diferiților factori, exporturile determinând scăderea prețurilor factorilor rari și creșterea celor ale factorilor abundenți.

Pornind de la această teorie, W. Leontieff a analizat exporturile SUA și a sesizat un „paradox”: SUA manifestă tendința de a economisi capital și de a utiliza intensiv forță de muncă, deși dotarea sa cu factori de producție ar indica exact contrariul.

Leontieff a explicat acest „paradox” prin superioritatea productivității muncii din SUA care face ca dotarea cu capital pe unitatea de „muncă echivalentă” să fie comparativ mai redusă față de alte țări. În concluzie, deși forța de muncă din SUA pare redusă numeric comparativ cu patrimoniul de capital, calitatea ei ridicată face ca oferta relativă să fie mult mai mare, iar capitalul să fie mai rar, având în vedere productivitatea muncii. Leontieff a considerat că factorii de producție nu trebuie priviți ca factori simpli, acțiunea lor trebuind explicată și prin considerarea unor factori de influență.

Analizele și dezbaterile determinate de „paradoxul lui Leontieff” au făcut ca teoria comerțului internațional să fie dezvoltată prin încorporarea unor factori explicativi adiționali.

P. Vernon și alți economiști au încercat să explice diviziunea internațională a muncii și structura schimburilor comerciale prin „ciclul de viață al produselor”, generalizând importanța ecartului tehnologic determinat de procesul de inovație.

<sup>13</sup> Kimo Kiljunen, La division internacional del trabajo industrial y el concepto centr-periferia, Revista CEPAL no. 30.

<sup>14</sup> F.Y. Edgeworth, The Pure Theory of International Values, Papers relating to political economy, II, Macmillan, London, 1925.



Această teorie pleacă de la ipoteza că produsele, pe parcursul „vieții” lor, urmează o evoluție marcată de patru etape :

- introducerea pe piață ;
- difuzarea ;
- maturizarea ;
- declinul sau îmbătrânirea.

În mod corespunzător, producția acestor produse parcurge și ea patru etape:

- demararea;
- creșterea exponențială;
- încetinirea;
- declinul.

Cel mai important lucru este că fiecare din aceste faze este caracterizată de preponderența anumitor factori de producție. Pe măsură ce produsul trece dintr-o etapă în alta, modificându-se importanța relativă a factorilor de producție, orientarea geografică a producției se schimbă și ea, apărând astfel un ciclu intern și unul extern. În acest mod se pot explica schimbările suferite în timp de structura și direcția producției, introducându-se elementul dinamic în teoria comerțului internațional.

Această evoluție a gândirii economice deschidea astfel calea către analiza ciclurilor de dezvoltare în procesul de industrializare. Economistul japonez K.Akamatsu a realizat o adaptare a „ciclului produsului” la situația țărilor în dezvoltare prin formularea teoriei „dezvoltării în forma zborului de găște sălbatice”.

În opinia sa, ciclul import – producție – export poate permite țărilor în dezvoltare să reducă decalajele ce le despart de țările dezvoltate. O țară care inițial importă un produs, poate începe să substituie importul prin producție proprie, devenind astfel tot mai eficientă în procesul de substituie. Ulterior țara respectivă poate dobândi un avantaj comparativ care să îi permită și exportul produsului respectiv. Acest lucru este posibil deoarece atunci când țările dezvoltate dobândesc avantaje comparative prin noi produse, alte țări aflate „în coada șirului” pot valorifica avantajul comparativ astfel dobândit.

Ideea de „ciclu” a fost dezvoltată într-o altă direcție și de teoriile creșterii industriale. S. Kuznets și alții au încercat să identifice schimbările structurale (sectoriale) inerente procesului de industrializare. Pe baza mai multor analize statistice acești economiști au susținut existența unei uniformități în dezvoltarea

industriei pe măsura dezvoltării economice (măsurată cel mai adesea prin intermediul venitului național brut pe locuitor).

Existența unui „proces de dezvoltare industrială tip/standard” a fost căutată prin urmărirea distribuției produsului național brut și a forței de muncă între principalele sectoare (C. Clark) și chiar în interiorul sectorului industrial, pe ramuri ale industriei (W.G.Hoffman). În urma acestor cercetări s-au născut mai multe modele de dezvoltare „în etape”, dintre care cel mai cunoscut a fost elaborat de W.Rostow.

Aplicarea unei viziuni evoluționiste teoriei avantajelor comparative a condus la concluzia că resursele naturale au jucat un rol esențial în specializarea internațională în economiile preindustriale. Apoi, în etapa de început a industrializării, dotarea cu factori de producție a început să influențeze structura inițială a vânzărilor. Odată cu avansarea procesului de industrializare, dotarea cu factori își pierde din importanță în favoarea capacității de a valorifica acești factori (prin nivelul tehnologic, calitatea forței de muncă, calitatea structurilor organizatorice și manageriale). Prin acest proces au fost explicate importante mutații care au avut loc în diviziunea internațională a muncii și în structura schimburilor comerciale.

Existența unor mari decalaje în dezvoltarea țărilor lumii, decalaje care contrazic ideea profitabilității generale postulate de teoriile comerțului internațional, a condus la apariția interesului pentru studierea cauzelor dezvoltării polarizate. Un rol important în elucidarea acestei probleme l-a jucat abordarea structuralistă care a condus la apariția teoriei economiei periferice (R. Prebisch, A.G.Frank, C.Furtado, S.Amin, etc.).

Astfel, Prebisch a deplasat analiza „...de la nivelul abstract al teoriilor avantajelor comparative (definite drept exercitiu de logică în care concluziile sunt deja implicate de premise) către structurile sociale în centrul cărora se formează costurile și se apropiază surplusurile”.<sup>15</sup>

În cadrul acestor abordări un interes major au prezentat disparitățile în ritmul acumulării la care contribuie sistemul diviziunii internaționale a muncii și repercursiunile lui asupra structurilor sociale. Prin considerarea importanței diferențelor de productivitate a muncii în dezvoltarea inegală a diferitelor țări (fenomen analizat printre primii de cunoscutul economist român Mihail Manoilescu) se poate cerceta dinamica raporturilor dintre periferia și centrul economiei mondiale. Analiza acestor raporturi indică caracterul ierarhizat al

<sup>15</sup> Celso Furtado, Interdisciplinaritatea și științele umane, Editura Politică, București, 1986.

economiei mondiale, precum și dinamica acestei ierarhii în funcție de numeroși factori, nu toți în mod explicit de natură economică.

O dimensiune cu totul nouă în definirea conceptului de economie mondială a fost adusă de Fernand Braudel<sup>16</sup> și Immanuel Wallerstein care au făcut apel la o serie de concepte specifice pentru a periodiza marile schimbări în raporturile de forță pe plan mondial.

Fernand Braudel introduce o distincție între economia de piață și capitalism, el considerând capitalismul un fenomen de suprastructură (exprimând un raport de dominare), un fenomen de „altitudine”, un fenomen al minorității.<sup>17</sup>

Fernand Braudel inversează relația piață – monopol. În mod obișnuit între concurență și monopol era întrezărită o alternanță între doi poli pentru piața capitalistă. Braudel însă le înțelege ca pe două structuri aflate în luptă continuă. Pentru el numai monopolurile pot fi denumite „capitaliste”.

Sistemul capitalist, în viziunea sa, nu are ca element cheie piața, ci monopolurile, înțelese în sens larg. Conform acestei abordări capitalismul există atunci când există deja o suprastructură a societății, atunci când numărul agenților economici dintr-un domeniu este mic și există posibilitatea pentru acești agenți de a trece de la un monopol la altul.

Conform abordării lui Braudel „capitalismul este o străveche aventură”. Capitalismul a trăit până în momentul declanșării revoluției industriale un trecut bogat în experiențe care nu au ținut întotdeauna de piață. Revoluția industrială a jucat un rol foarte important, dar nu a schimbat natura esențială a capitalismului.

Conform lui Braudel, în istoria planetei au existat mai multe „economii – lume” și fiecare din ele a cunoscut un fel de capitalism incipient. O singură „economie – lume” a reușit să mențină și să aprofundeze structura capitalistă.

Nașterea acestei „economii – lume” este legată de rolul jucat de capitaliștii care au acționat în plin Ev Mediu. Aceștia s-au dovedit în același timp buni manufacturieri, negustori și financiari. Departele de zidurile orașelor – state (Genova, Amsterdam, Bruges, etc.) de unde izvoră activitatea lor – acești

capitaliști au țesut o rețea de schimburi structurată în economii – lume. În jurul acestor mari orașe s-a organizat treptat economia lumii sau economia mondială.

În pânza astfel țesută s-a găsit prinsă și apoi manevrată din „înălțimi” economia de piață propriu-zisă. Ea constituia o legătură între producție și consum în care accentul cădea în principal pe valoarea de întrebuințare. La acest nivel schimbul era profitabil pentru toți.

Revoluția industrială declanșată în Europa, pe măsura generalizării principiilor pieței, a făcut ca monopolurile să determine acumulări care au permis „jocul, riscul, trișarea”. Prioritatea acordată valorii de schimb a transformat schimbul echitabil în schimb inegal. Dominația europeană este astfel responsabilă pentru inegalitățile dintre diferitele părți ale lumii.

Pentru Braudel „piața este ecuatorul; la sud de el, în emisfera sudică, este schimbul (trocul); deasupra ecuatorului, în emisfera nordică, este capitalsimul”. Acesta din urmă exploatează și crează situațiile de monopol care conduc la un schimb inegal<sup>18</sup>.

La rândul său, Wallerstein consideră că „un sistem mondial este un sistem social care are granițe, structuri, grupuri de apartenență, reguli de legitimare și coerență. Viața sa este guvernată de forțe aflate în conflict care îi conferă unitate prin relațiile de tensiune dintre ele și instabilitate, deoarece fiecare grup urmărește neîncetat să remodeleze sistemul în folosul său”<sup>19</sup>.

Pe baza acestor concepte teoretice, I. Wallerstein a împărțit istoria „economiei – lume” devenită ulterior „economie – mondială” în patru etape<sup>20</sup>:

- între 1450 – 1650, odată cu sfârșitul „imperiului – lume” al Habsburgilor, s-a format „economia – lume” europeană. Centrul acesteia era reprezentat de Țările de Jos, Anglia, Franța, Spania și Italia în formare constituiau semiperiferia. Germania, Europa de nord-est, America Latină și o parte a Africii constituiau periferia.
- Între 1650 – 1780 centrul se deplasează în Anglia. Capitalismul încetează a mai fi esențialmente agricol și devine industrial. În această perioadă istorică SUA intră în semiperiferie.
- Între 1780 – 1914 Anglia rămâne centrul sistemului dar „economia-lume” europeană se extinde cuprinzând tot globul. Japonia este inclusă direct în semiperiferie.

<sup>16</sup> Fernand Braudel, Jocurile schimbului, Editura Meridiane, București, 1985; Fernand Braudel, Timpul lumii, Editura Meridiane, București, 1989.

<sup>17</sup> I. Wallerstein, în Capitalismul, inamicul pieței?, Une leçon d'histoire, Arthaud – Flammarion, Paris, 1986.

<sup>18</sup> Fernand Braudel, Jocurile schimbului, Editura Meridiane, București, 1985.

<sup>19</sup> Immanuel Wallerstein, Sistemul Mondial Modern, Editura Meridiane, București, 1992.

<sup>20</sup> I. Wallerstein, The Capitalist World Economy, Cambridge, 1984

- Între 1914 – 1965 SUA ocupă locul central în sistemul „economiei-lume”, în pofida eforturilor Germaniei de a-și îmbunătăți poziția. În această perioadă Europa face parte din semiperiferie.

Această dinamică este concepută de Wallerstein printr-o analogie a economicului cu biologicul. „Sistemul (mondial) are caracteristicile unui organism în sensul că are o durată de viață în decursul căreia caracteristicile sale se schimbă în anumite privințe și rămân stabile în altele. Structurile sale pot fi definite ca fiind, în momente diferite, puternice sau slabe, în termenii logicii sale interne de funcționare”<sup>21</sup>.

Analiza lui I. Wallerstein se oprește la anul 1965 dar evenimentele ultimelor decenii, mai ales după 1990, arată că SUA rămân, cel puțin în viitorul previzibil în poziția de centru al economiei mondiale. Consolidarea posibilă a Uniunii Europene prin realizarea uniunii politice, ca și continuarea dezvoltării economice accelerate a Chinei ar putea conduce la o lume multi-polară, fără ca aceasta să schimbe însă regulile jocului.

După cum aprecia Charles Albert Michalet<sup>22</sup>, aceste prezentări grandioase au avantajul că pun accentul pe dinamica mondială a economiilor naționale dominante și pe integrarea lor în spațiul mondial. În aceste abordări se pune explicit problema permanenței dinamice a unui sistem mondial ierarhizat. Punctul lor slab constă însă în aceea că factorii economici determinanți ai structurii mondiale nu sunt clar definiți.

## 1.2. Originile, evoluția și etapele devenirii economiei mondiale

Economia mondială, ca sistem de interacțiuni economice la scară globală este rezultatul unui îndelungat proces istoric de formare, proces care a cunoscut, deopotrivă faze de dezvoltare extensivă, respectiv de dezvoltare cantitativă prin cuprinderea de noi spații geografice, și faze de dezvoltare intensive, respectiv de adâncire a intensității și frecvenței acestor interacțiuni.

Fără a putea localiza exact în timp și spațiu un început al procesului de formare a economiei mondiale așa cum este cunoscută astăzi, putem totuși arăta că acest început a fost determinat de **două componente**:

- apariția obiectului schimburilor de natură economică;
- apariția posibilității și a nevoii de a intra în relații de schimb.

Cele două componente menționate s-au manifestat din punct de vedere practic prin intermediul a trei fenomene istorice:

- apariția proprietății private;
- apariția plusprodusului;
- apariția diviziunii muncii.

Cu alte cuvinte, pentru ca oamenii să poată începe un schimb de obiecte și activități era nevoie ca, mai întâi, aceștia să dețină și să poată dispune de ceea ce urmau să ofere la schimb.

Din acest punct de vedere, se poate afirma că **la originea schimbului**, ca relație economică, și deci și la originea economiei mondiale de mai târziu **s-a aflat proprietatea privată** care a făcut ca indivizi sau grupuri de indivizi să își poată apropria bunuri asupra cărora să poată decide conform propriei voințe.

În absența proprietății private care permite proprietarului să decidă ce utilizare dă bunului său ar fi fost extrem de dificil și limitativ să se imagineze un sistem de decizie prin consens care să aibă la bază proprietatea colectivă. Un asemenea sistem ar fi presupus ca înaintea fiecărei relații de schimb toți membrii grupului să fie de acord cu schimbul unui anumit produs contra altui produs, într-o anumită proporție.

Apariția și dezvoltarea schimbului de bunuri a mai presupus și existența unei anumite abundențe, a unei cantități suplimentare de produse peste cele strict necesare supraviețuirii. Din punct de vedere istoric acest moment este cunoscut sub numele de momentul apariției plusprodusului și el a fost rezultatul perfecționării mijloacelor de producție (uneltelor) și a muncii (creșterea calificării).

Odată ce oamenii au dispus de cantități de produse peste strictul necesar, schimbul acestora contra altor produse de care nu dispuneau a devenit atât o posibilitate, cât și o necesitate.

Posibilitatea de a intra în relații de schimb și, mai ales, dezvoltarea schimburilor de natură comercială a mai presupus, după cum s-a arătat mai sus, și existența unei anumite specializări a comunităților umane, astfel încât satisfacerea nevoilor să necesite schimbul. Din punct de vedere istoric, această diferențiere sau specializare pe tipuri de activități este cunoscută sub numele de diviziune a muncii și a evoluat, de la simplu la complex, de-a lungul mileniilor.

<sup>21</sup> Immanuel Wallerstein, Sistemul Mondial Modern, Editura Meridiane, București, 1992.

<sup>22</sup> Charles Albert Michalet, L'émergence d'une économie mondiale, Analyse financière, 1984.

Principalele etape pe scara diviziunii muncii au fost următoarele:

- prima mare diviziune a muncii: separarea triburilor de păstori de celelalte triburi;
- a doua mare diviziune a muncii: separarea meșteșugarilor de agricultori;
- a treia mare diviziune a muncii: separarea negustorilor de meșteșugari și de agricultori.

Cea de-a treia mare diviziune a muncii prezintă o importanță deosebită deoarece **negustorii au fost**, prin însăși specificul activității lor de intermediere bazată pe folosirea banilor, **primii capitaliști**.

Negustorii au favorizat legarea prin relații comerciale (de schimb) a unor comunități umane tot mai îndepărtate, au favorizat marile descoperiri geografice și acumularea de capital. Totodată, ei au favorizat și dezvoltarea producției destinate schimbului (pentru piață) deoarece au permis producătorilor să producă tot mai mult, având garanția că producția se va vinde prin intermediul negustorilor. Prin intermediul negustorilor economia a trecut de la micile comunități la regiuni, la continente și apoi, de la un punct istoric încolo, la întreaga lume.

#### *1.2.1. Etape în formarea unei economii la scară globală*

Dacă privim formarea economiei mondiale ca pe un proces de încorporare treptată a tuturor zonelor globului în sistemul raporturilor de schimb, atunci putem considera schimburile la mare distanță inițiate încă în antichitate drept începutul mondializării.

Primii promotori ai comerțului la distanță au fost fenicienii care au dezvoltat comerțul în zona bazinului Mediteranei. Vreme de secole comerțul la distanță a fost realizat doar în jurul câtorva centre din Europa și Asia. În secolul XII acest tip de comerț era limitat la cinci zone (economii – lume):

- bazinul Mediteranei;
- bazinul Mării Baltice;
- zona limitrofă Mării Roșii și Oceanului Indian;
- China;
- Asia Centrală.<sup>23</sup>

Între secolul XII și secolele XV – XVI au avut loc două evenimente care vor influența hotărâtor extinderea economiei mondiale aproape de „granițele” sale globale, respectiv:

- marile descoperiri geografice care vor include în relațiile de schimb America de Nord și America de Sud;

- dezvoltarea manufacturilor ca formă superioară de organizare a activității umane care a condus la creșteri deosebite ale producției.

Pe baza acestor două evenimente oamenii au dispus de mai multe produse, pe care puteau să le schimbe la distanțe mai mari (cuprinzând deja aproape tot globul), către un număr crescând de parteneri economici.

Din punct de vedere al sferei de cuprindere geografică a relațiilor de schimb se poate considera că secolul al XVI-lea a marcat apariția economiei mondiale în sens modern sau mondializarea reală a schimburilor deoarece la acea dată aproape întreg globul pământesc începuse să fie legat prin relații economice, oricât de neînsemnate.

Între secolele XVI – XVII, respectiv în perioada de glorie a producției manufacturiere punctul central al rețelei de schimburi mondiale a fost reprezentat de Olanda, țară avantajată față de celelalte țări europene de un nivel de excelență în materie de navigație, comerț, producție și mecanisme de finanțare, dar și de poziția sa geografică.

Această dezvoltare impetuoasă trebuie totuși interpretată în contextul epocii, cu alte cuvinte ea era însemnată pentru acele timpuri, dar nu avea un caracter ordonat și sistematic, fiind dominată de numeroase accidente și evoluții haotice. Cu titlu de exemplu să notăm doar nivelul ridicat al pirateriei și al jafului practicat în colonii pentru a înțelege că economia mondială se afla încă într-o fază incipientă.

Un salt calitativ remarcabil, cu efecte importante asupra formării economiei mondiale s-a produs la sfârșitul secolului XVIII și începutul secolului XIX, odată cu apariția mării industrii mașiniste, respectiv a primei revoluții industriale care a debutat în Anglia.

Schimbarea fundamentală a modului de desfășurare a activităților de producție, schimbările în repartitia avuției și efectele lor sociale au făcut ca această perioadă istorică să fie și perioada de cristalizare a statelor naționale ca actori din ce în ce mai bine conturați pe plan mondial. Apariția statelor naționale, caracterizate între altele de apariția și consolidarea piețelor naționale care au impulsionat dezvoltarea producției, a condus la o anumită specializare la nivel de state și, prin urmare, la o diviziune internațională a muncii.

Fenomenul de cuprindere treptată a tuturor zonelor globului în sistemul relațiilor de schimb, precum și adâncirea și diversificarea acestor relații au fost sprijinite și favorizate în diferite etape istorice de fenomene diferite.

<sup>23</sup> I. Wallerstein, *The Capitalist World Economy*, London, 1984.



Astfel, în perioada cuprinsă între secolele XVI – XIX fenomenul mondializării a fost sprijinit de evoluția dinamică a comerțului internațional.

Bunurile care făceau obiectul schimbului erau produse local, pe piețele naționale în formare sau consolidare, și schimbate cu bunuri produse în alte țări sau regiuni. În această etapă se poate vorbi de o mondializare bazată pe comerțul internațional: ceea ce făcea ca lumea să apară ca un întreg din punct de vedere economic era, în primul rând, comerțul.

În secolul XX, în special după cel de-al doilea război mondial un nou fenomen a venit să impulsioneze raporturile de schimb la scară mondială, respectiv investițiile străine directe. Acestea nu au eliminat comerțul, ci au venit să se adauge acestuia și apoi să determine legături și efecte economice mai importante pentru integrarea economică a planetei.

Investițiile străine directe nu numai că au desăvârșit formarea economiei mondiale, dar au și deschis calea către globalizare, mai precis au internaționalizat nu numai comerțul, dar și toate celelalte componente ale activităților economice: proiectarea, producția, distribuția, serviciile post-vânzare, precum și utilizarea factorilor de producție care tot mai mult încetează a fi considerați la scară locală și sunt alocați pe baza unei abordări globale. În perioada de după cel de-al doilea război mondial se poate vorbi de o încheiere a mondializării pe baza pe investițiile străine directe, în continuare fiind vorba doar de o adâncire și o diversificare continuă a interacțiunilor umane la scară globală.

### 1.3. Caracteristici ale economiei mondiale contemporane

Economia mondială la începutul celui de-al doilea deceniu al secolului XXI este caracterizată de un nivel fără precedent al **oportunităților**, dar și al **provocărilor** (amenințărilor) la toate palierele vieții economice, politice, sociale, militare, religioase, etc. Datorită globalizării care a interconectat într-o rețea tot mai densă toate țările și regiunile aceste oportunități și provocări afectează pe toată lumea, ce e drept în grade și proporții diferite. Criza declanșată în 2008 și încă neîncheiată în 2012 a intensificat și accelerat acest **binom oportunități – provocări**.

Principalele caracteristici ale acestei realități complexe pot fi sintetizate astfel:

- - principalii actori care se manifestă încă în planul economiei mondiale sunt statele naționale, secundate de societățile multinaționale și de organisme de integrare economică interstatală de diverse tipuri;

- - interdependențele dintre acești actori sunt din ce în ce mai mari astfel încât nici unul dintre ei nu poate funcționa normal în absența interacțiunii cu ceilalți;
- - creșterea interdependențelor face ca fenomenele economice să se propage cu rapiditate la scară globală, fie că este vorba de fenomene pozitive, specifice perioadelor de creștere, fie de fenomene negative, specifice perioadelor de criză;
- fenomenul globalizării se manifestă prin abordarea proceselor economice la scară globală de către un număr tot mai mare de actori, inclusiv firme mijlocii și mici;
- - globalizarea economiei mondiale a adus cu sine și o globalizare a concurenței astfel încât orice actor economic, indiferent de dimensiunea sa, trebuie să țină cont de ceilalți pentru a putea supraviețui;
- dezvoltarea extrem de rapidă a comunicațiilor și a transporturilor au condus la dispariția semnificației distanțelor la scară globală;
- persistența unor probleme și amenințări legate de protecția mediului înconjurător (efectul de seră, afectarea stratului de ozon, poluarea) sau de epuizarea previzibilă a unor resurse naturale ce va determina un apreciabil efort de adaptare tehnologică;
- - persistența unor decalaje de dezvoltare în pofida unor succese evidente înregistrate în anii 90 ;
- - apariția, după 1990, dar mai ales după anul 2000, a pericolului terorismului internațional care reprezintă o amenințare de un tip nou, care privește pe toată lumea;
- fenomene de schimbare tehnologică care determină noi ierarhii și noi tipuri de concurență la scară globală.

Caracteristicile enunțate mai sus determină, după cum s-a arătat atât oportunități, cât și provocări (amenințări). Metafora enunțată cu decenii în urmă<sup>24</sup> pornind de la tehnologiile bazate pe electricitate de Marshall McLuhan privind „statul global” a devenit în anii ‘90 și, cu atât mai mult, după 2000 o realitate. Internetul și sistemele mass-media fac ca oricine să poată afla orice despre un eveniment petrecut oriunde pe glob. Trăim într-o lume „mai mică”, dar, din păcate, încă departe de a fi mai sigură.

În aceste condiții **oportunitățile economice** sunt numeroase. Fără a încerca o prezentare exhaustivă, iată câteva dintre acestea:

- orice actor economic poate utiliza orice factori de producție, de oriunde, atât timp cât este eficient economic. Posibilitățile de alegere sunt astfel infinit mai mari chiar față de un deceniu sau două în urmă;

<sup>24</sup> Marshall McLuhan, *Understanding Media*, Mentor, New York, 1964.

- orice actor economic poate considera orice piață, nemaifiind limitat la piața sa locală;
- costul prezentării unei oferte către piața mondială este infim, practic neglijabil. De aici posibilitatea ca și firmele mici și mijlocii să participe la comerțul mondial;
- relațiile financiar bancare devin extrem de facile și deschid posibilități nebănuite. Oricine dispune de mijloace poate deveni un investitor la scară globală;
- serviciile cunosc oportunități de dezvoltare fără precedent, în special cele bazate pe prelucrarea datelor. În aceste cazuri comanda, producția, recepția și plata se pot realiza în totalitate în mod virtual, fără ca partenerii să se cunoască.

Această deschidere globală aduce cu sine însă și unele riscuri și amenințări. Printre acestea sunt:

- interdependența crescută dintre piețe face ca orice problemă apărută într-o țară sau regiune să se propage către celelalte. De exemplu, în condițiile în care SUA, dar din ce în ce mai mult și China reprezintă piețe importante de desfacere ale lumii, încetinirea creșterii economice pe aceste piețe afectează toate țările care exportă acolo;
- concurența este mult mai puternică și mai diversă față de situația în care majoritatea schimburilor se realizau pe piețele locale;
- viteza de schimbare a tehnologiilor, produselor și serviciilor este tot mai accelerată, cei care nu pot ține pasul fiind eliminați;
- comunicarea, flexibilitatea, deschiderea spre nou sunt esențiale pentru a exista și a prospera într-o lume tot mai integrată;
- modificările de climă rapide amenință agricultura, turismul, infrastructura în numeroase țări, inclusiv în Europa;
- creșterea foarte rapidă a prețului energiei poate determina efecte economice foarte puternice, domenii economice întregi putând fi amenințate cu dispariția.

Într-un perpetuu cerc în care amenințările pot deveni oportunități și invers, riscurile enunțate mai sus reclamă cooperarea tuturor țărilor și popoarelor lumii. Nimeni nu se poate izola într-o lume din ce în ce mai inter-conectată. Realizarea unei astfel de comunicări și cooperări la scară globală este însă nu numai soluția, ci și oportunitatea pentru o nouă etapă în istoria economiei mondiale în care, în grade și forme diferite, va putea fi mai bine pentru toată lumea.

#### 1.4. Regionalizarea și globalizarea

Economia mondială a cunoscut după anul 2000 o accelerare a fenomenelor de **globalizare** și **regionalizare**. Acești termeni sunt utilizați cu sensuri diferite și nu putem vorbi de o definiție unanim acceptată a acestora.

De aceea, ne vom opri în continuare asupra sensului acestor fenomene pentru a înțelege asemănările și deosebirile dintre ele.

Astfel, în sensul său actual, globalizarea privită ca interacțiune la scară globală în toate segmentele vieții economice și sociale a fost lansat ca termen de Theodore Levitt prin articolul său „Globalizarea Piețelor”.<sup>25</sup>

Globalizarea este caracterizată în primul rând de „dispariția distanțelor” sau, așa cum remarcă în mod inspirat un autor de „sfârșitul geografiei”.<sup>26</sup> Reluând o formulă lansată încă în anii 80, globalizarea înseamnă pentru actorii economici „a gândi global și a acționa local”.

Globalizarea are ca prin efect integrarea prin activități economice a unei părți tot mai mari din populația globului. Se creează astfel noi locuri de muncă, dar și noi consumatori ceea ce permite producătorilor să realizeze importante economii de scară.

Globalizarea favorizează fenomenul de concentrare a capitalului deoarece pentru a putea valorifica avantajele unei piețe globale firmele trebuie să dispună de resurse care le depășesc pe cele ale multor state.

Globalizarea înseamnă și o „standardizare” a practicilor economice, tehnologice și de resurse umane deoarece numai astfel se poate asigura o integrare a proceselor economice la scara întregului glob.

Globalizarea nu este însă singurul fenomen care se manifestă în economia mondială contemporană. Un fenomen cel puțin la fel de menționat este cel al regionalizării. Din punct de vedere al conținutului, regionalizarea semnifică o creștere a intensității relațiilor economice în cadrul unei regiuni definite geografic.

Regionalizarea a cunoscut în ultimul deceniu un accentuat proces de intensificare, formele sale de manifestare fiind foarte variate. Acestea cuprind atât Uniunea

<sup>25</sup> Theodore Levitt, The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May 1983.

<sup>26</sup> Richard O'Brien, Global Financial Integration: The End of Geography, Chatham House, London, 1992.

Europeană care este cea mai avansată formă de integrare economică interstatală, respectiv o uniune economică și monetară, dar și NAFTA – Acordul de comerț liber nord-american care include SUA, Canada și Mexicul, MERCOSUR-ul în America de Sud, sau ASEAN-ul în Asia de Sud-Est.

Fenomenul regionalizării poate fi înțeles cel puțin în două accepțiuni :

- ca proces de intensificare a relațiilor economice între economiile naționale și actorii economici dintr-o regiune considerată ;
- ca fenomen de creștere a autonomiei de decizie la nivelul regiunilor definite geografic și istoric din cadrul unei economii naționale.

În cele ce urmează ne vom concentra doar asupra primei accepțiuni care prezintă relevanță față de economia mondială, cel de-al doilea fenomen fiind circumscris unor tendințe social-politice legate de evoluția modului de organizare și funcționare a comunităților umane.

Principalele motive care stau la baza regionalizării ca proces de intensificare a relațiilor economice între actorii dintr-o anumită regiune (deci ca fenomen de integrare) se referă la avantajele pe care le percep participanții la acest proces:

- intensificarea schimburilor economice cu parteneri situați în proximitatea geografică ;
- o mai mare forță de negociere pe plan internațional;
- stimularea concurenței și a competitivității ;
- facilitarea transferului de tehnologie.

Din elementele prezentate mai sus rezultă o serie de deosebiri între globalizare și regionalizare. Astfel, cel puțin până în prezent:

- regionalizarea s-a concretizat, de regulă, în acorduri sau organizații definite, în vreme ce globalizarea este un fenomen care nu este încă instituționalizat în vreun fel;
- regionalizarea implică fie participarea statelor naționale din regiunea considerată, fie a autorităților de decizie existente pe plan local, în vreme ce globalizarea este, de regulă, abordată individual de fiecare actor economic în parte.

Într-un context mai larg, considerăm că ar fi excesiv să vorbim de o contradicție între cele două fenomene (globalizare și regionalizare), mai mult chiar este posibil ca relația dintre ele să fie de la parte la întreg.

Regionalizarea, prin efectele sale de armonizare și uniformizare a practicilor economice și comerciale, prin intensificarea schimburilor între actorii economici din regiunea considerată poate pregăti terenul pentru o adâncire a globalizării. În lumea contemporană regionalizarea nu înseamnă și nu poate însemna o izolare față de întreg care este economia mondială.

O ipoteză acceptabilă ar fi aceea în care mersul istoriei în perioada următoare ar putea fi exprimat prin cuvintele: de la statul național, prin regionalizare către globalizare. Rămâne care evoluția practică a economiei mondiale să confirme sau să infirme această ipoteză.

### 1.5. Societatea informațională: de la o lume materială către o lume virtuală

După șocurile petroliere de la începutul anilor 70 și, mai ales, începând cu deceniul nouă al secolului XX în economia mondială își fac apariția structuri tehnico-economice noi și sisteme de valori diferite care au marcat drumul către **societatea informațională**. Evoluțiile tehnologice rapide, Internetul și telefonía mobilă au dat un nou impuls acestei orientări spre informatizare.

Procesul economic a devenit tot mai social, în sensul că diviziunea socială a muncii s-a adâncit iar finalitatea acestuia a început să includă, alături de finalități și criterii economice și criterii „transeconomice” constituite în ceea ce a fost numit „un index al randamentului social”.<sup>27</sup>

O discuție se impune cu privire la termenul de „societate informațională”. Acesta nu neagă faptul că societatea omenească a fost, este și va fi informațională, după cum el nu implică faptul că aceasta nu mai este industrială.

În cercetarea științifică românească s-a arătat faptul că noțiunea de societate informațională semnifică trecerea de la o societate mecano-electrică la o societate electro-informatică<sup>28</sup>. Ambele tipuri de societăți sunt industrial-informaționale, dar prima va rămâne în analele istoriei drept „societate industrială”, în vreme ce cea de-a doua va fi cunoscută drept „societate informațională”. În acest context trebuie precizat că nici o societate nu se bazează pe un singur sector de producție, oricât de mare ar fi ponderea și însemnătatea acestuia, ci la fiecare etapă istorică unul din sectoare este predominant.

De aceea, atunci când vorbim de o societate informațională ne referim la o societate preponderent informațională, după cum, în etapele anterioare omenirea a trăit în societăți preponderent agrare și apoi preponderent industriale<sup>29</sup>.

<sup>27</sup> Alvin Toffler, Al treilea val, Editura Politică, București, 1983.

<sup>28</sup> Mihai Drăgănescu, Microelectronica și societatea, Editura Politică, București, 1985.

<sup>29</sup> Andrei Vela, Civilizația industrială în confruntare cu sine însăși, Editura Politică, București, 1986.

O abordare foarte interesantă legată de societatea informațională este propusă de Paul Hawken care vede în sfârșitul secolului XX perioada trecerii de la „economia de masă” la „economia informațională”<sup>30</sup>.

Prin „economia de masă” Paul Hawken înțelege economia epocii industriale în care tendința economică dominantă a constat în înlocuirea efortului fizic al omului cu combustibilii fosili în scopul producerii de bunuri fizice destinate consumului de masă. Din punct de vedere istoric „economia de masă” a fost caracteristică perioadei cuprinsă între deceniul nouă al secolului al XIX-lea și sfârșitul deceniului opt al secolului XX, perioadă în care utilizarea petrolului, a motorului cu combustie internă și răspândirea largă a utilizării energiei electrice au condus la formarea unor economii puternic industrializate în anumite părți ale globului.

Din punct de vedere economic, creșterea producției în cadrul „economiei de masă” a fost realizată nu de oameni care munceau mai mult, ci de oameni care „munceau” mai puțin, în vreme ce mașini electro-mecanice „munceau” mai mult. Acest fapt explică și motivul pentru care energia este atât de valoroasă în societatea de tip industrial.

De fapt, esența relației dintre materiile prime și energie este aceea că, societatea industrială poate substitui, restructura sau chiar elimina nevoia de anumite materii prime, dar nu și de energie.

Energia este necesară pentru ca transformările menționate să fie posibile. De exemplu, atunci când ne conectăm la Internet, și impulsurile sistemului de comunicații străbat un cablu subteran sau sunt transmise prin unde radio, în mod necesar se utilizează energie, dar nu neapărat și cupru sau fibre optice.

Perioada economiei de masă a fost caracterizată de următoarele trăsături:

- expansiune;
- producție de serie;
- inovare tehnologică;
- specializare și adâncirea diviziunii sociale și internaționale a muncii;
- dezvoltarea serviciilor;
- degradarea mediului înconjurător;
- reducerea durabilității mărfurilor.

„Economia de masă” a început să fie înlocuită treptat, mai întâi în țările cele mai dezvoltate, dar din ce în ce mai rapid și în celelalte, de o economie bazată pe modificarea raportului masă/informație.

<sup>30</sup> Paul Hawken, *The Next Economy*, Holt, Rhinehart and Winston, 1983.

Orice marfă este caracterizată de un anumit raport masă/informație. De exemplu, un lingou de plumb este caracterizat de un raport masă/informație ridicat; un calculator personal sau un aparat DVD este caracterizat de un raport masă/informație foarte scăzut sau, altfel spus, un raport informație/masă foarte ridicat. În exprimările de mai sus, masa semnifică energie, materiale și resurse necesare realizării unui produs sau prestării unui serviciu.

„Economia de masă” a fost caracterizată de orientarea către realizarea de producții de volum ridicat (adică de atingerea economiei de scară) în care un mare număr de bunuri sunt produse și consumate de un mare număr de oameni.

La rândul său „economia informațională” este caracterizată de situația în care oamenii produc și consumă cantități mai mici de bunuri care însă conțin, fiecare în parte, mai multă informație. Aceste produse, specifice societății informaționale sunt mai funcționale, mai ușor de reparat, mai durabile și implică un consum mai mic de energie și materii prime.

În literatura științifică din România, societatea informațională a fost definită, încă în perioada de pionierat a conceptului, drept „un nou tip de societate umană care se dezvoltă pe baza producției valorilor informaționale, spre deosebire de societățile agrară și industrială a căror forță motrice este producția valorilor materiale”<sup>31</sup>.

Vorbind despre societatea informațională trebuie să subliniem că impactul acesteia privește întreaga economie mondială și nu doar un grup de țări dezvoltate.

**Societatea informațională este adesea asociată cu utilizarea unor tehnologii precum: microelectronica și informatica, biotehnologia, noile materiale, Internetul și comunicațiile în general.** Aceste noi tehnologii sunt strâns legate de toate problemele care privesc întreaga economie mondială: problema energiei și materiilor prime, competitivitatea internațională, accesul la avantajele ce decurg din fenomenul globalizării.

Noile tehnologii contribuie la:

- economisirea energiei și la diversificarea surselor de energie utilizabile;
- trecerea de la utilizarea de materii prime deficitare la utilizarea unor larg răspândite;
- creșterea competitivității prin automatizare și robotizare;
- creșterea eficienței prin utilizarea mijloacelor de calcul și comunicații moderne.

<sup>31</sup> F. Păunescu, ș.a., *Informatizarea societății: un fenomen inevitabil*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985.

Totodată, prin extinderea utilizării biotehnologiilor, are loc o mutație deosebit de importantă în modul de utilizare și valorificare a resurselor vegetale și animale, aspect vital în rezolvarea problemei alimentare la scară mondială.

Tendențele manifestate pe plan mondial reflectă faptul că, sub impactul noilor tehnologii, avantajele competitive sunt legate de acele industrii care satisfac criteriile precum:

- produsele lor sunt adaptate cerințelor diverse de pe piața mondială, cu alte cuvinte cerințelor manifestate pe piețele tuturor categoriilor de țări care constituie piața potențială;
- produsele lor necesită puțină energie și materii prime și sunt caracterizate de o valoare adăugată mare;
- principalele atuuri ale competitivității constau în conținutul ridicat de creativitate și în calificarea superioară a forței de muncă.

În prezent, după unele aprecieri<sup>32</sup>, tehnologia permite sau este pe punctul de permite depășirea spațiului și timpului, ca ultime bariere ce stăteau în calea ființei umane. Din punct de vedere practic, toți participanții la procesul economic contemporan par să se confrunte cu o problemă economică de nerezolvat: cum să se amortizeze cheltuielile foarte ridicate cerute de punerea la punct a noilor produse, în condițiile în care acestea au un ciclu de viață foarte scurt ?

După părerea unor specialiști<sup>33</sup>, singurul răspuns posibil este reprezentat de globalizarea procesului economic. Acești specialiști apreciază că exporturile sunt depășite ca formă de relație economică, deoarece sunt prea lente. Vanzătorii trebuie să comercializeze noile produse pe toate piețele simultan pentru a fi competitivi și eficienți. Se consideră deci că, în condițiile societății informaționale, în special firmele intensive în tehnologie trebuie să vândă soluții la probleme și nu să se limiteze la echipamente, utilaje sau bunuri de consum.

Înțelegerea aspectelor specifice ale procesului economic sub impactul noilor tehnologii implică, în mod necesar, înțelegerea raportului dintre tehnologie și procesul economic în general.

Cercetătorii japonezi<sup>34</sup> consideră că tehnologia este, în esență, un mediator între om și obiectul muncii; de aici concluzia că etapele istorice ale dezvoltării

tehnologice sunt caracterizate de gradele de libertate pe care le conferă tehnologia față de obiectele muncii.

Conform acestei abordări, numărul de grade de libertate este dat de numărul de mediatori ce intervin între om și obiectul muncii. Astfel, din acest punct de vedere, istoria tehnologică a omenirii ar cuprinde următoarele etape:

- **preistoria** are gradul de libertate zero, deoarece între om și obiectele muncii nu se interpunea nimic (om – obiectul muncii);
- **epoca uneltelor simple** (epoca pietrei cioplite) are un grad de libertate (om – unealtă simplă – obiectul muncii);
- **epoca uneltelor compuse** (roata cu osie, arcul cu săgeată, etc.) are două grade de libertate (om – unealtă – sistem de transmisie – obiectul muncii);
- **epoca mașinilor** are trei grade de libertate (om – sursa de energie – sistem de transmisie – unealtă – obiectul muncii);
- **epoca mașinilor controlate numeric** este caracterizată de patru grade de libertate (om – sistem de prelucrare a datelor – sursă de energie – sistem de transmisie – unealtă – obiectul muncii).

Cercetarea experților japonezi s-a oprit la nivelul epocii mașinilor controlate numeric, ceea ce corespunde aproximativ anilor 1970 – 1980, dar urmând aceeași logică, se poate evidenția deja, din perspectiva începutului de secolul XXI, o nouă epocă:

- **epoca sistemelor dotate cu inteligență artificială** care ar fi caracterizată de cinci grade de libertate (om – sistem de inteligență artificială – sistem de colectare și prelucrare a datelor – sistem de transmisie – unealtă – obiectul muncii).

Asemenea sisteme sunt deja utilizate în mai multe domenii, de la roboții spațiali, la vehiculele ce pătrund în medii radioactive sau care asistă în acțiuni de exporare sau exploatare a zonelor submarine.

Prin efectele convergente ale microelectronicii și informaticii, biotehnologiei și noilor materiale se transformă radical nu numai procesul economic, activitățile industriale, profilul și funcțiile întreprinderilor, ci absolut toate aspectele vieții economice și sociale.

O interesantă încercare de prezentare a aspectelor specifice ale procesului economic în contextul aplicării noilor tehnologii informaționale în comparație cu aspectele specifice ale procesului economic industrial clasic a fost realizată de Paul Hawken. Valorificând atât considerații teoretice, cât și observații practice, această încercare este utilă prin caracterul ei concis și cuprinzător (Tabelul 1.1.)

<sup>32</sup> Philip Revzin, Laura Colby, De Benedetti Expands Reach by Preaching Gospel of Globalization, în Wall Street Journal Europe, April 7, 1987.

<sup>33</sup> Idem, op.cit.

<sup>34</sup> Seikan Ishigai, Legile interne ale tehnologiei, în volumul Știință, tehnologie, dezvoltare socială și umană, Editura Politică, București, 1984.



Tabelul 1.1

Trăsături și modalități de acțiune în economia de masă și economia informațională

ECONOMIA DE MASĂ	ECONOMIA INFORMAȚIONALĂ
<p>- <b>Expansivă:</b> Toate procesele economice tind să crească. O idee devine un atelier, un atelier devine o industrie. Resursele ieftine au favorizat producția centralizată și, de aici, rețele de distribuție și de marketing uriașe.</p> <p>- <b>Caracter de masă:</b> Producția pe scară largă cerea produse uniforme, în serii mari pentru a se obține eficiență economică. Stilurile erau omogenizate.</p> <p>- <b>Sumativă:</b> Avuția și puterea erau obținute prin acumularea de resurse, prin monopolizarea și dominarea piețelor.</p> <p>- <b>Afluentă:</b> Expansiunea, caracterul de masă și exploatarea resurselor au creat mari fluxuri de mărfuri direcționate spre economia mondială.</p> <p>- <b>Consumatoare:</b> Înainte de epoca industrială accentul era pus pe producție; în timpul epocii industriale, accentul a fost pus pe consum.</p> <p>- <b>Existența intermedierei:</b> Creșterea rapidă și expansiunea au cerut o permanentă introducere de noi mărfuri și servicii care să „medieze” între diferitele verigi economice.</p> <p>- <b>Entropică:</b> Consumul ridicat de resurse și energie a determinat nivele înalte de poluare, toxicitate și deșeuri.</p> <p>- <b>Specializată:</b> Expansiunea cerea o diviziune socială a muncii tot mai adâncită, deci o calificare tot mai îngustă.</p>	<p>- <b>Contractivă:</b> Când resursele devin limitate și scumpe, contracția devine cheia succesului. De aici, firme mai mici, diversificate și flexibile.</p> <p>- <b>Caracter diferențiat:</b> Contracția determină divizarea piețelor. Producția trebuie să devină mai flexibilă, să satisfacă cererile specifice ale unor grupuri mai mici de consumatori.</p> <p>- <b>Reciprocă:</b> În loc de însumare, societatea e favorizată de recipro-citatea intereselor în vederea menținerii nivelului de trai. Impunerea unor reguli e prea costisitoare; puterea aparține celor care pot asigura coeziunea grupurilor.</p> <p>- <b>Influentă:</b> Mai puține produse înseamnă că beneficiile rezultate din utilizarea lor pot fi obținute din utilizarea comună, mai degrabă decât individuală. Fluxuri orientate spre interior.</p> <p>- <b>Conservativă:</b> Cultura bazată pe supraconsum amenință bunăstarea societății deoarece reduce disponibilitățile viitoare. Aceasta determină o orientare spre conservarea resurselor.</p> <p>- <b>Eliminarea intermedierei:</b> Contracția și stabilitatea demografică vor implica o nevoie mai redusă de intermediere, deci căi economice mai eficiente.</p> <p>- <b>Abundența informației:</b> Înlocuirea excesului de consum de energie și resurse cu fluxuri mai bogate de informație.</p> <p>- <b>Policalificarea:</b> Creșterea raportului informație/masă va necesita mai multă pregătire și cunoaștere.</p>

Sursa: Clasificare și analiză prelucrate după Paul Hawken, The Next Economy, Holt, Rhinehart and Winston, 1983.

### 1.5.1. Societatea informațională și Internetul - Scurtă istorie

Internetul este poate subiectul cel mai dinamic al ultimilor ani și, așa cum era de așteptat, el este folosit deja pe larg în toate domeniile vieții economice, sociale, culturale. Internetul a modificat modul de a face afaceri, modul de a comunica, stilul de viață, a făcut oamenii deopotrivă mai apropiați și mai depărtați. Pentru a înțelege potențialul deosebit al acestui instrument care a transformat efectiv lumea într-un “sat global” să ne oprim în cele ce urmează asupra câtorva aspecte legate de apariția și evoluția sa. Facebook, Pinterest, Wikipedia dar și Yahoo Messenger sau Gtalk sunt exemple ale instrumentelor pe care Internetul le-a făcut posibile și care au devenit elemente cotidiene ale foarte multor locuitori ai planetei.

Evoluția Internetului pare atât de rapidă, atât de legată de era informației încât circumstanțele apariției sale par a fi ireale pentru mulți din utilizatorii săi de astăzi.

Mai mult decât orice altceva, această rețea informatică conectând peste 30 de milioane de utilizatori este un monument, chiar dacă neintenționat, închinat planurilor militare destinate succesiv pentru 3 războaie. Mai precis, rețeaua Internet își datorează existența strategiilor Aliaților din cel de-al doilea război mondial, presiunilor geopolitice ale războiului rece și pregătirilor pentru apocalipticul caz al unui război nuclear.

Aceste detalii sunt adesea trecute sub tăcere, poate și pentru faptul că Internetul este asociat astăzi cu libertatea de exprimare și spiritul liber al navigatorilor în ciber spațiu.

Și totuși, pentru a cunoaște adevărata istorie a Internetului este necesar să amintim că odată, cu multe decenii în urmă, guvernul SUA, universitățile americane și industria au lucrat împreună pentru a produce ceea ce a fost descris ca “cea mai complexă mașină construită vreodată de om”.

Sistemul analitic, numit cercetare operațională, a aplicat principiile modelării științifice la planificarea militară. Primele cercetări operaționale au fost făcute pentru Aliați de cercetători militari și tehnicieni civili. Aceștia au analizat statistic tacticile luptei antisubmarin și au arătat cum poate fi crescută rata de lovire a submarinelor germane U-boat prin exploatarea încărcăturilor la diferite adâncimi. Aceleași cercetări operaționale au fost folosite pentru a coordona bateriile antiaeriene comandate prin radar cu schemele de zbor ale avioanelor aliate pentru evitarea lovirii propriilor aparate. Al doilea război mondial a dovedit că intuiția nu mai era suficientă și că era necesară aplicarea matematicii și a măsurătorilor exacte.

După încheierea celui de-al doilea război mondial, planificatorii militari din SUA și-au concentrat atenția asupra Uniunii Sovietice și a Chinei comuniste. Cele 3 servicii militare americane au contractat cercetări operaționale la universități și corporații specializate.

Astfel, din aceste cercetări au rezultat printre altele, centrul de Analiza Navală administrat de Institutul Franklin, Oficiul de Cercetări Operaționale sprijinit de armată și administrat de Universitatea John Hopkins și RAND Corporation, principala organizație consultativă a Forțelor Aeriene ale SUA. Inițial un serviciu tehnic auxiliar pentru Compania Aeriană Douglas din Santa Monica, RAND Corporation s-a separat de producătorul de avioane în 1948 pentru a se înregistra ca firmă de cercetări non-profit.

În anul 1957 URSS a lansat primul satelit artificial al Pământului cunoscut sub numele de Sputnik. Ca răspuns la aceasta, mai bine spus, ca răspuns la implicațiile militare ale acestui fapt, SUA au înființat în anul următor, în cadrul Departamentului Apărării, Agenția pentru Proiecte de Cercetare Avansată (Advanced Research Projects Agency – ARPA) care avea drept obiectiv să asigure supremația SUA în domeniile științei și tehnologiei cu aplicabilitate militară.<sup>35</sup>

Printre primele priorități ale ARPA au fost proiectele referitoare la comandă, control și comunicații, cunoscute sub acronimul C3. Departamentul Apărării dorea să folosească computerele nu numai la Pentagon, ci și pe câmpul de luptă. Dar computerele din acea vreme, voluminoase și grele nu erau adecvate câmpului de luptă. Soluția a fost găsită în comunicații.

Comunicațiile erau necesare și în cazul unui război nuclear pentru a asigura legătura între adăposturile subterane și restul națiunii.

Pentagonul a solicitat RAND Corporation să găsească o soluție viabilă de comunicații după un război nuclear. Legăturile telefonice erau mult prea fragile pentru a se conta pe ele.

Soluția dată de RAND Corporation era cea a unei rețele care putea ocoli zonele afectate și putea asigura continuarea comunicării. Cheia acestei rețele a reprezentat-o ceea ce s-a numit mai târziu “pachete comutate de date”.

În acest context ARPA a finanțat în anul 1968 un proiect privind constituirea unei rețele de computere care să permită menținerea comunicațiilor în cazul unui

război nuclear și, totodată, să permită accesul partajat la cele câteva supercomputere existente.

Construcția rețelei ARPA net a fost acordată prin licitație firmei Beranek & Newman, o firmă de cercetări din Cambridge, asociată cu celebrul Massachusetts Institute of Technology - MIT. Software-ul a fost livrat în august 1969 și în noiembrie 1969 primele două computere din California s-au conectat prin sistemul de pachete comutate de date. În decembrie 1969 patru computere erau conectate între ele și puteau face schimb de informații.

În 1972 și 1973 au avut loc primele transmisii de poștă electronică (ceea ce mai târziu a devenit cunoscutul e-mail) în cadrul ARPA net. Inițial mesajele de poștă electronică erau destinate strict mesajelor profesionale. Curând însă, mesajele personale cele mai variate au devenit traficul principal de e-mail.

La mijlocul anilor '80 standardul de comunicații TCP/IP lega ARPA net de alte rețele precum NSF net (National Science Foundation) și Usenet. Primul rezultat a fost denumit ARPA net - Internet, pentru a rămâne apoi doar denumirea de Internet.

Ulterior ARPA net a fost divizată în două rețele, comunicațiile militare (MILNET) și cele ale centrelor de cercetare universitare (ARPA net). Cele două rețele erau numite DARPA net.

În 1990 ARPA net a fost închisă, iar NSF net a încetat să existe în aprilie 1994. În prezent rețelele de comunicații Internet sunt în totalitate în sectorul privat. Aproape toate rețelele utilizează protocolul de comunicații TCP/IP.

În anii '80 US National Science Foundation a conectat într-o rețea cele 5 centre de supercomputere de care dispunea, rezultând rețeaua NSF net. Apoi alte rețele finanțate din fonduri publice sau private și-au făcut apariția: USE net, BITNET, CSNET, NASA Science Internet, UUCP.

În 1990 toate aceste rețele au fost interconectate pentru a forma Internetul de azi.

În 1991 a fost ridicată interdicția asupra utilizării comerciale a Internetului și aceasta a contribuit în cel mai înalt grad la creșterea explozivă a acestei rețele.

Unul din aspectele cele mai neobișnuite ale Internetului este acela ca el este cea mai mare cooperativă din lume. Nici o organizație sau persoană nu deține proprietatea asupra Internetului.

<sup>35</sup> Robert Zakon, Hobbes Internet Timeline v.7.0, Zakon Group LLC, 2003

La cel mai înalt nivel, Internetul este condus de un grup de voluntari care au format Societatea Internet (Internet Society). Prin cele două comitete, Comitetul pentru Arhitectura Internet (Internet Architecture Board) și Grupul de Lucru pentru Internet (Internet Engineering Task Force), Societatea Internet elaborează standarde și rezolvă numeroasele probleme operaționale.

La următorul nivel sunt administratorii de sistem ai diferitelor computere sursă care cooperează între ei pentru a pune la dispoziția rețelei resursele lor. Activitatea lor este condusă de un set de reguli și obiceiuri scrise și nescrise.

În fine, cea mai mare forță a Internetului este dată de milioanele sale de utilizatori care sunt adevărații "stăpâni ai rețelei".

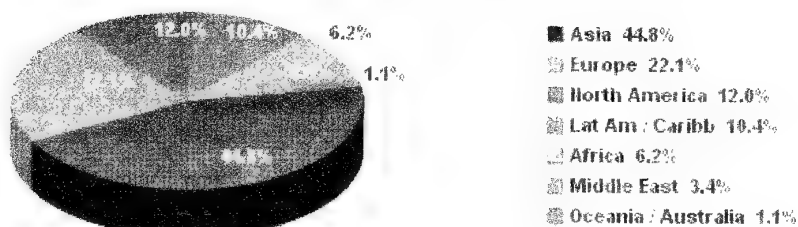
Telefonia mobilă și rețelele wireless au făcut de la jumătatea anilor 90, dar mai ales după anul 2000 Internetul să intre într-o nouă fază, să cunoască o nouă dimensiune, cea a mobilității. Omenirea se îndreaptă rapid spre o etapă în care, un număr crescând de persoane vor fi conectate permanent la Internet. Este edificator să arătăm faptul că între 2000 și 2011 numărul utilizatorilor de Internet la nivel mondial a crescut de 5, 28 ori, de la circa 360, 98 milioane la 2, 26 miliarde<sup>36</sup>.

Pentru a avea o imagine a utilizării Internetului la nivelul anului 2011 să analizăm mai întâi distribuția utilizatorilor Internet pe regiuni geografice.

Din figura de mai jos re remarcă ponderea ridicată a Asiei, aflată pe primul loc cu 44,8 %, urmată de Europa cu 22,1 %, America de Nord cu 12,0 % și America de Sud și Caraibe cu 10,4 %.

#### Distribuția utilizatorilor de Internet pe regiuni geografice în anul 2011

##### Internet Users in the World Distribution by World Regions - 2011



Source: Internet World Stats - [www.internetworldstats.com/stats.htm](http://www.internetworldstats.com/stats.htm)  
Basis: 2,267,233,742 Internet users on December 31, 2011  
Copyright © 2012, Miniwatts Marketing Group

Din punct de vedere al asigurării accesului populației la Internet se remarcă însă avansul Americii de Nord cu 78,6 %, urmată de Oceania și Australia cu 67,5 % și Europa cu 61,3 %, în vreme ce Asia are o rată de doar 26,2 %<sup>37</sup>.

Deoarece asigurarea accesului la Internet, mai ales în forma fără fir (wireless) se poate realiza foarte ușor și în paralel cu dezvoltarea rețelelor de telefonie mobilă este de așteptat ca Asia să facă un salt impresionant în anii ce vor veni, cu atât mai mult cu cât multe din statele din acea zonă au un dinamism economic mult peste media mondială.

<sup>36</sup> <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

<sup>37</sup> <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>



## Economia mondială ca sistem dinamic

### 2.1. Componentele sistemului economiei mondiale

Analiza economiei mondiale va fi realizată în cele ce urmează pornind de la definiția următoare: **Economia mondială reprezintă ansamblul format din totalitatea agenților economici și a interacțiunilor (raporturilor economice) dintre aceștia la scară globală.**

Conform acestei definiții economia mondială este formată din următoarele două componente:

- **agenții economici capabili să intre în relații economice la scară globală.** În această categorie intră entități macroeconomice (fie ele economii naționale, teritorii dependente sau cu statut special), firme de o anumită anvergură economică (în primul rând societățile transnaționale mari dar, urmare a globalizării și firme de dimensiuni medii sau chiar mici care desfășoară activități economice pe plan mondial) și organismele de integrare economică de diverse tipuri (în primul rând cele referitoare la integrarea la nivelul fluxurilor comerciale dar și a celor mult mai cuprinzătoare, cum este cazul Uniunii Europene, care vizează integrarea economică, monetară și chiar politică);
- **interacțiunile (raporturile economice) dintre acești agenți economici** care se manifestă sub forma relațiilor economice internaționale și se desfășoară în contextul pieței mondiale pe baza diviziunii mondiale a muncii. În acest context, prin interacțiunile dintre agenții economici capabili să acționeze la scară globală se înțeleg toate tipurile de raporturi economice în care pot intra aceștia: relații comerciale, realizarea de investiții străine, activități de cooperare economică, relații financiar-bancare, etc.

**Agenții economici capabili să intre în relații economice la scară globală pot fi reprezentați, după cum s-a arătat mai sus, de entități foarte diverse. Trăsătura lor comună este aceea că pot iniția și desfășura relații economice dincolo de granițele unei țări, la nivel regional, continental sau mondial.**

În condițiile globalizării și ale utilizării pe scară largă a Internetului numărul agenților economici care pot intra în relații economice la scară mondială este tot mai mare; se poate spune că relațiile economice internaționale „s-au

democratizat” în sensul că orice agent economic care dorește acest lucru poate să se manifeste pe o piață globală.

În cadrul acestei categorii a agenților economici, economiile naționale (respectiv statele lumii privite sub aspectul lor economic) joacă un dublu rol:

- pe de o parte de agenți economici care vând, cumpără, investesc sau intră în relații de cooperare economică;
- pe de altă parte, de entități cu rol în stabilirea reglementărilor internaționale în domeniul relațiilor economice (aceste reglementări iau forma acordurilor internaționale, organizațiilor și organismelor din sfera economic, asociațiilor de diverse tipuri).

La nivelul economiei mondiale, o extensie a economiilor naționale este reprezentată de organismele de integrare economică care, deși pot avea manifestări economice și, mai ales de reglementare proprii, sunt formate totuși tot din economii naționale care nu își pierd identitatea.

La rândul lor și firmele care desfășoară activități economice dincolo de granițele unei țări pot fi foarte diverse. Ele variază ca dimensiuni de la societățile transnaționale care au cifre de afaceri anuale sau chiar mărimi ale valorii adăugate anuale mai mari decât produsul intern brut al multor țări, la firme foarte mici (cum pot fi unele firme producătoare de software sau de servicii bazate pe Internet care, deși au doar câțiva angajați, pot intra în relații cu alte firme situate pe întreg globul).

#### 2.1.1. Clasificarea economiilor lumii

La mijlocul anului 2011<sup>38</sup> economia mondială era formată din 211 economii având o populație de peste 30.000 locuitori<sup>39</sup>, din care 193 erau membre ale Organizației Națiunilor Unite<sup>40</sup> și 188 erau membre ale Băncii Mondiale<sup>41</sup>. Dacă ne referim numai la statele naționale, acestea erau în 2012 în număr de 195, la care se adăugau 60 de teritorii dependente și cu statut special și 5 teritorii aflate în dispută<sup>42</sup>.

Este de menționat faptul că organismele financiare internaționale atunci când vorbesc despre economii au în vedere nu doar statele naționale, ci și teritoriile dependente sau cu regim special care au cel puțin 30.000 de locuitori.

<sup>38</sup> Mai precis la 9 iulie 2011 când Sudanul de Sud a devenit stat independent.

<sup>39</sup> The World Bank, World Development Indicators 2012

<sup>40</sup> Incluziv Vaticanul care are statut de observator permanent.

<sup>41</sup> [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

<sup>42</sup> [http://www.nationsonline.org/oneworld/countries\\_of\\_the\\_world.htm](http://www.nationsonline.org/oneworld/countries_of_the_world.htm).

Acest mod de clasificare este doar unul din elementele care, încet dar sigur, reflectă procesul de mutare a accentului de la economia națională / statul național către economia mondială și globalizare. Conform acestei abordări mai generale, la începutul lui septembrie 2012 în lume existau 267 de state naționale, teritorii dependente și alte entități<sup>43</sup>.

Mărimea unei economii este măsurată din punct de vedere operațional de către instituțiile internaționale prin intermediul unor indicatori precum:

- mărimea populației;
- suprafața;
- venitul măsurat prin intermediul Venitului Național Brut (Gross National Income - GNI) sau a Produsului Intern Brut (Gross Domestic Product - GDP).

Acești indicatori asigură o reflectare în linii generale a nivelului de dezvoltare (exprimat prin intermediul venitului) și a resurselor potențiale (exprimate prin mărimea populației și suprafața) ale unei economii. Deși acești indicatori nu iau în considerare toți factorii de producție (lăsând deoparte factori cum ar fi resursele naturale sau cunoștințele), totuși, prin aplicarea lor uniformă tuturor țărilor lumii este posibilă o clasificare și o ierarhizare în termeni comparabili a acestor țări.

INDICATORI IMPORTANTI

Dintre indicatorii prezentați mai sus, principalul indicator folosit actualmente pentru clasificarea economiilor lumii este Venitul Național Brut (Gross National Income – GNI) pe locuitor. Înainte de anul 2002 indicatorul folosit era cel al Produsului Național Brut (Gross National Product – GNP). Definițiile și diferența dintre cei doi indicatori vor fi prezentate în cele ce urmează.

Venitul Național Brut (GNI) reprezintă totalitatea valorii adăugate de toți producătorii rezidenți într-o economie plus impozitele pe producție (din care se scad subvențiile, dacă acestea există) care nu sunt incluse în evaluarea producției plus intrările nete din străinătate de venituri primare (venituri ale angajaților și venituri provenite din deținerea de proprietăți). Datele cu privire la Venitul Național Brut al diferitelor țări sunt exprimate în dolari SUA pe baza conversiei monedelor naționale conform metodologiei prevăzute de Atlasul Băncii Mondiale.

Venitul Național Brut pe locuitor este calculat prin împărțirea Venitului Național Brut la numărul populației țării respective la data de 30 iunie din anul pentru care se face determinarea.

Produsul Intern Brut (GDP) reprezintă totalitatea valorii adăugate de toți producătorii rezidenți într-o economie plus impozitele pe producție (din care se scad subvențiile, dacă acestea există) care nu sunt incluse în evaluarea producției.

Produsul Intern Brut pe locuitor este calculat prin împărțirea Produsului Intern Brut la numărul populației țării respective la data de 30 iunie din anul pentru care se face determinarea.

Alături de clasificarea pe baza Venitului Național Brut pe locuitor în practica internațională se mai folosesc și alte clasificări ale statelor din economia mondială, eventual prin utilizarea unor criterii combinate, cum ar fi Venitul Național Brut pe locuitor și regiunea geografică, nivel al datoriei externe, etc.

Pentru a ne forma o privire de ansamblu asupra economiei mondiale prin prisma indicatorilor prezentați mai sus să notăm că la nivelul anului 2011 Produsul Brut Global era de 69,99 trilioane dolari (respectiv 69 990 miliarde dolari), în vreme ce populația globului a atins 7 miliarde de locuitori, din care populația urbană reprezintă circa 52,11 %. Venitul Brut Mondial (GNI) pe locuitor a fost în 2011 de 9491 dolari<sup>44</sup>.

Pe baza indicatorului Venit Național Brut (GNI) pe locuitor economiile lumii sunt clasificate de Banca Mondială în următoarele categorii<sup>45</sup>:

- **economii cu venituri reduse** (low income economies). Numărul acestora era în 2012 de 36;
- **economii cu venituri medii** (middle income economies). Aceasta categorie este sub-divizată în două subcategorii: **economii cu venituri medii-joase** (lower middle income economies) și **economii cu venituri medii-ridicate** (upper middle income economies). Numărul economiilor cu venituri medii era în 2012 de 54 pentru prima categorie și de 54 pentru cea de-a doua;
- **economii cu venituri ridicate** (higher income economies). Numărul acestora era în 2012 de 70.

În Tabelele 2.1. la 2.4. sunt prezentate economiile ce alcătuiesc economia mondială conform celor trei categorii enumerate mai sus. Marea majoritate a acestor economii sunt formate din economii naționale (state), o mică parte fiind teritorii cu statut special sau dependente. Prezentarea în cadrul fiecărui grup de economii a fost realizată pe baza ordinei alfabetică din limba engleză, conform ordinii utilizate de Banca Mondială.

Se remarcă faptul că cel mai mare număr de economii se regăsește în cadrul grupei economiilor cu venituri medii, respectiv 108 de economii, față de 36 economii cu venituri reduse și 70 cu venituri ridicate. Această repartitie pur cantitativă, bazată pe numărul de economii din fiecare grupă, este relativ echilibrată dar ea ascunde însă numeroase decalaje de dezvoltare, atât între grupe, cât și în interiorul fiecăreia dintre ele.

<sup>44</sup> <http://data.worldbank.org/region/WLD>

<sup>45</sup> <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>

<sup>43</sup> The World Factbook 2012.

Tabelul 2.1.

Țări cu venituri reduse (Low-income economies) – Total: 36		
Afghanistan	Gambia, The	Mozambique
Bangladesh	Guinea	Myanmar
Benin	Guinea-Bissau	Nepal
Burkina Faso	Haiti	Niger
Burundi	Kenya	Rwanda
Cambodia	Korea, Dem Rep.	Sierra Leone
Central African Republic	Kyrgyz Republic	Somalia
Chad	Liberia	Tajikistan
Comoros	Madagascar	Tanzania
Congo, Dem. Rep	Malawi	Togo
Eritrea	Mali	Uganda
Ethiopia	Mauritania	Zimbabwe

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Tabelul 2.2.

Economii cu venituri medii-joase (Lower-middle-income economies) – Total : 54		
Albania	Indonesia	Samoa
Armenia	India	São Tomé and Príncipe
Belize	Iraq	Senegal
Bhutan	Kiribati	Solomon Islands
Bolivia	Kosovo	South Sudan
Cameroon	Lao PDR	Sri Lanka
Cape Verde	Lesotho	Sudan
Congo, Rep.	Marshall Islands	Swaziland
Côte d'Ivoire	Micronesia, Fed. Sts.	Syrian Arab Republic
Djibouti	Moldova	Timor-Leste
Egypt, Arab Rep.	Mongolia	Tonga
El Salvador	Morocco	Ukraine
Fiji	Nicaragua	Uzbekistan
Georgia	Nigeria	Vanuatu
Ghana	Pakistan	Vietnam
Guatemala	Papua New Guinea	West Bank and Gaza
Guyana	Paraguay	Yemen, Rep.
Honduras	Philippines	Zambia

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Tabelul 2.3.

Economii cu venituri medii-ridicate (Upper-middle-income economies) – Total: 54		
Angola	Ecuador	Palau
Algeria	Gabon	Panama
American Samoa	Grenada	Peru
Antigua and Barbuda	Iran, Islamic Rep.	Romania
Argentina	Jamaica	Russian Federation
Azerbaijan	Jordan	Serbia
Belarus	Kazakhstan	Seychelles
Bosnia and Herzegovina	Latvia	South Africa
Botswana	Lebanon	St. Lucia
Brazil	Libya	St. Vincent and the Grenadines
Bulgaria	Lithuania	Suriname
Chile	Macedonia, FYR	Thailand
China	Malaysia	Tunisia
Colombia	Maldives	Turkey
Costa Rica	Mauritius	Turkmenistan
Cuba	Mexico	Tuvalu
Dominica	Montenegro	Uruguay
Dominican Republic	Namibia	Venezuela, RB

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Aceste categorii analitice de venituri au fost stabilite inițial în urmă cu circa trei decenii pe baza activităților operaționale de creditare ale Băncii Mondiale (acordarea de preferințe privind lucrările de construcții civile, eligibilitatea pentru programele Agenției Internaționale de Dezvoltare – International Development Agency – IDA, etc.).

Ideea de bază a fost aceea de a se putea acorda țărilor membre condiții de acces la credite în mod diferențiat, în funcție de nivelul de dezvoltare al acestora. Ca indicator principal a fost ales Venitul Național Brut pe locuitor, care dincolo de multe sale imperfecțiuni, permitea totuși realizarea unei comparabilități între țări.

Tabelul 2.4.

Țări și teritorii cu venituri ridicate (High-income economies) – Total: 70		
Andorra	Germany	Oman
Aruba	Greece	Poland
Australia	Greenland	Portugal
Austria	Guam	Puerto Rico
Bahamas, The	Hong Kong SAR, China	Qatar
Bahrain	Hungary	San Marino
Barbados	Iceland	Saudi Arabia
Belgium	Ireland	Singapore
Bermuda	Isle of Man	Sint Maarten
Brunei Darussalam	Israel	Slovak Republic
Canada	Italy	Slovenia
Cayman Islands	Japan	Spain
Channel Islands	Korea, Rep.	St. Kitts and Nevis
Croatia	Kuwait	St. Martin
Curaçao	Liechtenstein	Sweden
Cyprus	Luxembourg	Switzerland
Czech Republic	Macao SAR, China	Trinidad and Tobago
Denmark	Malta	Turks and Caicos Islands
Estonia	Monaco	United Arab Emirates
Equatorial Guinea	Netherlands	United Kingdom
Faeroe Islands	New Caledonia	United States
Finland	New Zealand	Virgin Islands (U.S.)
France	Northern Mariana Islands	
French Polynesia	Norway	

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Determinarea unor niveluri ale Venitului Național Brut în funcție de care țările lumii să fie clasificate în categorii de dezvoltare s-a bazat pe identificarea unei relații stabile între nivelul de bunăstare (exprimată prin incidența sărăciei și nivelul mortalității infantile) și mai mulți indicatori economici, inclusiv Venitul Național Brut pe locuitor.

Pentru anul 2012 aceste niveluri au fost stabilite de Banca Mondială după cum urmează<sup>46</sup>:

- **țări cu venituri reduse (low income):** GNI pe locuitor sub 1025 dolari;
- **țări cu venituri medii joase (lower middle income):** GNI pe locuitor între 1026 și 4035 dolari; India
- **țări cu venituri medii ridicate (upper middle income):** GNI pe locuitor între 4036 și 12475 dolari; China, Rusia, Brazilia
- **țări cu venituri ridicate (higher income):** GNI pe locuitor peste 12476 dolari. SUA, Yap, UE (devenit)

Alături de terminologia prezentată mai sus, în diferite documente și publicații internaționale se folosește și termenul de „țări în dezvoltare” care include atât țările cu venituri reduse cât și pe cele cu venituri medii.

Deoarece termenul „țări în dezvoltare” nu este însoțit de niște niveluri cuantificabile de încadrare, trebuie precizat faptul ca el nu implică automat faptul că toate țările cărora i se aplică sunt țări aflate într-un proces de dezvoltare, după cum nici țările care nu sunt prezentate ca aparținând „țărilor în dezvoltare” nu sunt automat țări dezvoltate.

Clasificările combinate, care se fac în funcție de două criterii, respectiv nivelul GNI pe locuitor și regiunea geografică, sunt utilizate de Banca Mondială, precum și de alte instituții internaționale doar pentru țările cu venituri reduse sau medii.

Revizuirea clasificării economiilor lumii este publicată în fiecare an de către Banca Mondială la data de 1 iulie. Aceste clasificări oficiale ale Băncii Mondiale se mențin fixe pe durata întregului an fiscal (până la 30 iunie anul următor) indiferent de eventualele corecții ale datelor realizate în interiorul perioadei enunțate.

## 2.2. Creșterea și dezvoltarea economică – forțe motrice ale schimbărilor din economia mondială

Evoluția economiei mondiale, atât în sens geografic – spațial, prin includerea de noi țări și teritorii în circuitul economoc mondial, cât și în sens calitativ, bazat pe progresul științei și tehnicii, a avut loc printr-o întrepătrundere a fenomenelor de creștere și dezvoltare economică.

<sup>46</sup> <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>

Aceste două fenomene economice corelate au cunoscut o anumită evoluție a reflectării lor conceptuale, evoluție ce a însoțit dezvoltarea societății omenești.

Rădăcinile conceptului de dezvoltare pot fi puse în evidență prin intermediul a **trei elemente** izvorâte din gândirea europeană începând din secolul al XVIII-lea.

**Primul element** își are originea în curentul Iluminist care a condus la cristalizarea abordării istoriei ca mers progresiv spre supremația rațiunii. Punctul de pornire poate fi clar delimitat în anul 1750, an în care profesorul Jaques Turgot care preda istoria la Sorbona a teoretizat concepția conform căreia istoria merge în linie dreaptă, fiecare stadiu succesiv reprezentând un avans față de precedentul<sup>47</sup>. Turgot arăta că istoria este un proces atât cumulativ, cât și progresiv, care merge spre o perfecțiune a vieții pe pământ.<sup>48</sup>

O asemenea concepție era cât se poate de potrivită pentru paradigma mecanicistă care tocmai era în curs de formare. Această paradigmă poate fi considerată opera a trei oameni de știință și cultură: Francis Bacon, Rene Descartes și Isaac Newton.

Francis Bacon a fost cel care a introdus gândirea pragmatică și metoda științifică care permiteau separarea observatorului de observat, asigurând astfel o cunoaștere obiectivă.

Descartes a susținut că matematica este instrumentul universal al cunoașterii și a redus natura la materie în mișcare. Prin aceasta a redus calitatea la cantitate și, astfel, a ajuns la afirmația conform căreia doar spațiul și poziția contează în descrierea fenomenelor.

Newton a oferit apoi instrumentele de cunoaștere prin care aceste concepții puteau fi puse în practică. Concepția mecanicistă se ocupa exclusiv cu materia în mișcare deoarece numai aceasta putea fi măsurată matematic.

Paradigma mecanicistă care a rezultat era irezistibilă pentru că era simplă, era predictibilă și, mai presus de orice, funcționa. S-a explicat astfel că societatea și economia nu funcționau perfect pentru că oamenii nu respectau legile naturale care guvernează Universul.

Doi oameni și-au asumat sarcina de a descoperi relația dintre legile universale și mecanismul societății. John Locke a căutat să formuleze o concepție despre

<sup>47</sup> În lucrarea "A Philosophical Review of the Successive Advances of the Human Mind".

<sup>48</sup> Jeremy Rifkin, *Entropy: A New World View*, The Viking Press, 1980.

guvern și societate care să fie în concordanță cu paradigma lumii ca o mașină, iar Adam Smith a căutat să facă același lucru cu economia.

Conform paradigmei mecaniciste, progresul reprezenta acumularea de abundență materială cât mai multă care trebuia să conducă la o lume tot mai ordonată. Principalele instrumente ale acestui proces urmau să fie știința și tehnica.

**Al doilea element** aflat la baza conceptului de dezvoltare era reprezentat de abordarea conform căreia, pornind dela ideea acumulării bogăției, viitorul apărea implicit ca purtător al unor promisiuni de bunăstare mai înaltă.

Înțelegerea caracterului dinamic al conceptului de dezvoltare poate fi mai bine subliniat prin prezentarea valorilor și atitudinilor medievale, anterioare perioadei Iluminismului. Aceste atitudini și valori susțineau credința în sacralitatea lumii naturale, impuneau restricții morale împrumutului de bani cu dobândă și cereau ca prețurile să fie juste. Până în secolul al XVI-lea nu a existat practic o izolare a fenomenului pur economic de cadrul general al vieții sociale. Trebuie subliniat faptul că înainte de Iluminism nu exista, în general, ideea că nevoile umane sunt nelimitate.

Unul dintre aspectele importante este acela că proprietatea privată era justificată doar în măsura în care servea bunăstării tuturor și exista, cel puțin din punct de vedere moral, o obligație a celui bogat de a se interesa de viața comunității din care făcea parte. De fapt, chiar cuvântul privat vine de la termenul din limba latină **privare** (a deposeda, a priva de ceva), ceea ce indică concepția larg răspândită în antichitate că proprietatea este în primul rând comună.

Odată cu Iluminismul și cu revoluția industrială are loc o inversare a acestei concepții, astfel că motivarea critică, empirismul și individualismul devin valori dominante, iar o serie de activități specific economice încep să fie conștientizate și teoretizate : producția, schimbul, repartiția și creditul.<sup>49</sup>

**Al treilea element** care a dus la cristalizarea conceptului de dezvoltare este legat de ideea că expansiunea geografică a civilizației europene reprezintă pentru celelalte popoare ale planetei, considerate „întârziate” în diverse grade, accesul la forme superioare de viață economică și socială. O asemenea concepție era specifică gândirii carteziene care a reprezentat încă de la început axul central al paradigmei mecaniciste. Pornind de la celebrul **tertium non datur** (principiul terțului exclus) era clar că, din moment ce o civilizație trebuie să fie înaintea altora, aceea nu putea fi decât civilizația europeană.

<sup>49</sup> Robert L. Heilbroner, *The Worldly Philosophers*, Simon & Schuster, 1980.



Pornind de la aceste considerente se observă faptul că dezvoltarea a avut de la început în vedere aspecte calitative care se refereau la structuri socio-economice existente sau care urmau să existe.

Dacă în ceea ce privește conceptul de dezvoltare în general lucrurile sunt relativ clare, anumite probleme apar în momentul în care se vorbește despre dezvoltarea economică. Datorită caracterului său calitativ dezvoltarea nu poate fi numai economică, după cum nu poate fi numai socială, culturală, etc.

În acest sens Francois Perroux a subliniat corelația intrinsecă existentă între latura economică și cea social-culturală a existenței umane, arătând că „nici un concept fundamental din economie nu poate fi gândit până la capăt dacă înlăturăm fundamentele sale culturale”<sup>50</sup>.

Pornind de la acest raționament, rezultă că activitățile și instituțiile economice nu subzistă decât prin valori culturale, astfel încât modul în care Perroux abordează conceptul de dezvoltare pare pe deplin justificat: „Dacă avem în vedere că economia constituie doar un mijloc, finalitatea fiind social-umană, este firesc ca orice strategie de dezvoltare să pornească de la definirea trebuințelor social-umane”<sup>51</sup>.

În mod similar, Celso Furtado arată că: „Ivit în știința economică, unde se insistă asupra aspectelor sale cantitative sub forma creșterii, conceptul de dezvoltare depășește în mod necesar acest cadru și pătrunde în câmpul altor discipline din domeniul științelor sociale, dacă avem în vedere că, creșterea nu poate fi privită ca un proces omotetic sau independent de un sistem de valori pe care economistul nu-l va putea integra în cadrul conceptual utilizat.

Din această ambiguitate decurge o întreagă problematică care i-a condus pe economiști să distingă „dezvoltarea” de „creștere”, atribuind celei dintâi, chiar când este urmată de calificativul „economică” o amploare ce o transformă inevitabil în temă interdisciplinară”<sup>52</sup>.

Aceste considerente, și în special ideea de finalitate, se regăsesc în mare măsură într-o definiție clasică a dezvoltării economice conform căreia: „dezvoltarea economică poate fi definită drept procesul prin care țările cu venit național pe

locuitor redus își sporesc producția lor de bunuri și servicii, astfel încât să-și poată ridica standardul material de viață”<sup>53</sup>.

Diferențierea caracteristică între aspectele calitative și cele cantitative, precum și atașarea unei finalități conceptului de dezvoltare îl conduc pe Celso Furtado la următoarele afirmații: „Conceptul de dezvoltare poate fi abordat pornind de la trei criterii corelate în mod complex:

- a) creșterea eficienței sistemului de producție;
- b) satisfacerea nevoilor de bază ale populației;
- c) reușita obiectivelor pe care și le propun diferitele grupuri ale unei societăți și care sunt legate de utilizarea resurselor rare”<sup>54</sup>.

Al treilea criteriu este mai dificil de precizat deoarece ceea ce înseamnă bunăstare pentru un grup social, poate însemna pentru alt grup social simplă risipă de resurse. Tocmai acesta este motivul pentru care viziunea despre dezvoltare care predomină într-o societate nu este independentă de structura ei socială.

Abordarea conceptului de dezvoltare prin prisma celor trei criterii propuse de Celso Furtado ar fi condus, fără îndoială, la o evoluție echilibrată a economiilor naționale, evitându-se în special eșecurile în domeniul satisfacerii nevoilor de bază ale societății. Dar pentru că problemele legate de încercarea de a defini o finalitate a acțiunilor umane sunt dificil de rezolvat, orientarea factorilor de decizie a cuprins aproape unilateral primul criteriu (creșterea eficienței sistemului de producție), transformând un fenomen cantitativ – creșterea economică – în scop calitativ și, unori, chiar în scop în sine.<sup>55</sup>

Consecințele unei asemenea abordări au fost descrise de Francois Perroux care arată că: „...tentativa de a separa obiectivele economice de mediul lor cultural s-a soldat cu un eșec”<sup>56</sup>.

Spre deosebire de punctele de vedere prezentate mai sus, puncte de vedere care încercau o definire a conceptului de dezvoltare în general, Joseph Schumpeter a căutat să clarifice acest concept pornind de la faptul că atunci când vorbim de dezvoltare economică, vorbim de fapt de dezvoltarea unor economii naționale care

<sup>53</sup> Encyclopaedia Britannica, London, 1975.

<sup>54</sup> Celso Furtado, op.cit.

<sup>55</sup> A se vedea cazul fostelor țări socialiste în care diversele producții industriale pe cap de locuitor erau adesea un prilej de « competiție sportivă » cu țările dezvoltate și mai puțin un răspuns la nevoile reale ale societăților respective.

<sup>56</sup> Francois Perroux, op.cit.

<sup>50</sup> Francois Perroux, Pour une Philosophie du Nouveau Developpement, UNESCO, 1979.

<sup>51</sup> Idem.

<sup>52</sup> Celso Furtado, Dezvoltare, în volumul Interdisciplinaritatea și științele umane, Editura Politică, București, 1986.

nu funcționează în mod izolat, ci în cadrul unor interacțiuni complexe cu celelalte economii naționale existente în economia mondială la momentul respectiv.

De aceea Schumpeter arăta că : „Prin dezvoltare trebuie să înțelegem numai acele schimbări din viața economică care nu sunt determinate de forțe exterioare, ci apar din proprie inițiativă, din interiorul țării respective. Dacă însă....economia...este influențată de modificări care au loc în lumea înconjurătoare..., dacă economia se adaptează în mod continuu la acestea, atunci nu putem vorbi de dezvoltare economică.”<sup>57</sup>

Trecând de la conceptul de dezvoltare la cel de creștere, trebuie să precizăm că acesta are în vedere aspecte cantitative și, prin urmare, definește evoluția unor procese în perioadele dintre două salturi calitative. Aceste trăsături se regăsesc și în conceptul de creștere economică care este definit drept „creșterea producției de bunuri și servicii pe locuitor”<sup>58</sup>.

Dat fiind faptul că prin conținutul său conceptul de creștere economică este perfect compatibil cu paradigma mecanicistă, el a fost complet integrat în gândirea economică, transformându-se de multe ori într-un etalon absolut de apreciere a activităților desfășurate.

Una dintre caracteristicile pregnante ale economiilor și economiștilor, în special în perioada 1950 – 1970, dar nu numai, a fost reprezentată de obsesia creșterii. Creșterea economică și tehnologică au fost considerate esențiale deși era clar că expansiunea nelimitată într-un mediu finit nu poate duce decât la o situație de criză. Credința în creșterea continuă poate fi considerată în relație cu noțiunile din fizica newtoniană de timp și spațiu infinit. Această credință era o reflexie a gândirii liniare care considera că dacă ceva este bun pentru un individ sau grup social, atunci, mai mult din acel ceva va însemna automat mai bine.

Obsesia globală a creșterii din perioada 1950 – 1970 a condus la similitudini remarcabile între economiile de piață și cele central planificate din punctul de vedere al concentrării pe creșterea industrială și, în special, pe industria grea, domenii caracterizate de un control centralizat în creștere, fie din partea statului, fie din partea corporațiilor. Obsesia creșterii și a expansiunii au devenit mai puternice decât orice altă ideologie. Referindu-se la această perioadă, Fritjof

Capra remarcă, parafrazând o cunoscută formulă a lui Marx, că „această obsesie a creșterii a devenit opium pentru popor”.<sup>59</sup>

În același sens, și cu referire la aceeași perioadă, un alt cunoscut analist american, Lester Thurow, remarcă : „Americani, atât liberali cât și conservatori, obișnuiesc să considere creșterea economică drept un fapt pozitiv. Prin intermediul miracolului creșterii economice și a interesului individual, fiecare va dori mai mult. Dacă fiecare are un venit mai mare, atunci societatea nu va fi confruntată cu problema echității și a justei repartiții a resurselor economice. Indivizii vor fi mai fericiți cu veniturile lor mai mari, fără a se mai referi la statutul lor social. Problema este că toate aceste considerații sunt false.”<sup>60</sup>

Dificultățile cauzate de accentul exagerat pus pe creșterea economică pot fi explicate prin aceea că, în general, gândirea economică a avut la bază noțiunea de creștere nediferențiată. Pornind de la constatarea că într-un mediu finit trebuie să existe un echilibru dinamic între creștere și declin, rezultă că este necesară o diferențiere și clasificare a conceptului de creștere.

În majoritatea societăților industriale pot fi puse în evidență **trei dimensiuni** strâns corelate ale creșterii :

- creșterea demografică ;
- creșterea tehnologică ;
- creșterea instituțională.

**Creșterea demografică** este puternic influențată de factori economici și sociali. În timp, combinația acestor factori determină o succesiune a trei etape sau faze, din care prima și ultima pot fi staționare, iar cea de mijloc are doar un caracter tranzitoriu.

Aceste trei etape, care se produc în cazul unei dinamici normale a unei societăți, sunt următoarele :

- etapa inițială (caracteristică în general societăților pre-moderne, mai puțin dezvoltate) în care rata natalității este ridicată, dar și rata mortalității este și ea de ridicată, astfel mărimea populației fiind stabilă ;
- etapa de tranziție în care, ca urmare a unor procese de creștere economică și socială are loc o îmbunătățire a condițiilor de viață, astfel că rata

<sup>57</sup> Joseph Schumpeter, Theory of Economic Development, 1949.

<sup>58</sup> Encyclopaedia Britannica, London, 1975.

<sup>59</sup> Fritjof Capra, The Turning Point, Simon & Schuster, 1982.

<sup>60</sup> Lester C. Thurow, The Zero Sum Society, Basic Books, 1980.

mortalității începe să scadă, iar rata natalității rămâne ridicată, combinație ce conduce la o creștere accelerată a populației ;

- etapa de stabilizare în care, odată cu atingerea unui anumit nivel de trai, rata natalității începe să scadă, rata mortalității este redusă și astfel se produce o stabilizare sau chiar o anumită descreștere a numărului populației.

Față de succesiunea celor trei etape menționate, succesiune caracteristică, după cum s-a arătat deja, unei dinamici normale a unei societăți se pot produce însă și derapaje sau chiar reluări de proces. De exemplu, dacă nivelul de trai mai ridicat nu este atins sau nu poate fi menținut datorită unei creșteri economice insuficiente, necorespunzătoare sau nesustenabile, atunci populația va reveni la stadiul inițial (etapa inițială), stabilizarea făcându-se din nou prin combinația natalitate ridicată – mortalitate ridicată.

Această evoluție din domeniul demografic care este cunoscută sub numele de **tranziție demografică** reflectă însăși esența principiului dialectic al transformării acumulărilor cantitative în salturi calitative. Dialectica nu ne dă vreă indicație cu privire la direcția saltului calitativ, iar în sens filosofic calitatea semnifică esența, structura, fără a da o noțiune de sens (mai bun sau mai rău, superior sau inferior).

Drept urmare, o creștere coerentă poate conduce la o nouă calitate care să semnifice un plus (cu sens de mai bine) la nivelul vieții umane. O creștere haotică, nesistematică, la fel ca și o creștere de dragul creșterii pot conduce la o nouă calitate, dar o calitate care să semnifice o reducere sau chiar o amenințare la adresa existenței umane. Dat fiind faptul că atât creșterea, cât și dezvoltarea economică reprezintă transpunerea în planul economicului a principiului dialectic amintit este foarte important ca factorii de decizie să se întrebe în permanență ce fel de creștere economică au în vedere și pentru ce fel de dezvoltare economică este gândită această creștere.

**Cea de-a doua dimensiune** a creșterii este cea legată de **creșterea tehnologică**. În general se caută și se pornește de la concepția că trebuie să existe o soluție tehnologică pentru toate problemele. Până în anii 1980 – 1990, și, într-o măsură, încă și în prezent, găsirea unor soluții tehnologice a însemnat devierea problemei în cauză asupra ecosistemului. Determinismul tehnologic pare a fi o consecință a statutului înalt atribuit științei în sistemul nostru de valori. Ca urmare, mulți oameni cred că tehnologia determină natura sistemului de valori și nu invers, astfel că, aparent, singurele probleme de rezolvat sunt cele de natură tehnologică. Factorii psihologici, sociali și comportamentali sunt atât de des omiși încât trebuie

înțeleasă afirmația lui Schumacher : „Avem nevoie de o tehnologie cu față umană”.<sup>61</sup>

**Cea de-a treia dimensiune** a creșterii se referă la **creșterea instituțiilor**. Multe dintre instituții par a căuta o expansiune infinită și trebuie remarcat faptul că structura și modul de funcționare care caracterizează multe din aceste instituții sugerează mai degrabă niște mecanisme, decât niște instituții umane. Soluția în acest domeniu ar consta în asigurarea unui echilibru între structurile mari și cele mici.

Într-o lume caracterizată de o mare diversitate economică, culturală, demografică sau politică soluția care ar putea elimina, cel puțin parțial, multe din tensiunile actuale ar consta din înlocuirea paradigmei „lumii ca mașină” cu ce a „lumii ca organism” sau, așa cum arăta Ilya Prigogine : „ În locul descrierii clasice a lumii ca un automat, ne întoarcem mai degrabă spre paradigma greacă a lumii ca operă de artă”.

Conștientizarea tot mai largă a problemelor pe care le-a determinat la nivel global absolutizarea creșterii economice a avut drept rezultat o proliferare a încercărilor de redefinire a sensului acestei creșteri.

O modificare majoră anilor '80 a constat din încurajarea trecerii de la o abordare cantitativă a creșterii la promovarea creșterii calitative, cu alte cuvinte la conceperea creșterii economice ca un instrument necesar în procesul obținerii unei dezvoltări economice coerente.

În acest sens, Robert D. Hamrin<sup>62</sup> consideră că abordarea calitativă a creșterii implică două direcții fundamentale :

- crearea unei societăți bazate pe conservare care va necesita un minimum de resurse pentru desfășurarea activităților și va evita determinarea unor efecte secundare negative ;
- asigurarea utilizării depline a resurselor umane prin crearea condițiilor necesare valorificării aptitudinilor fiecăruia.

Stabilirea unor asemenea obiective va implica și o regândire completă a științei economice, precum și a politicilor economice, împreună cu modificarea

<sup>61</sup> E. F. Schumacher, Small Is Beautiful : Economics as if People Mattered, Hartley & Marks, 1999.

<sup>62</sup> Robert, D. Hamrin, Growth Through Epocal Changes, în volumul “Through the 80s”, Edited by Frank Feathers, World Future Society, 1980.



substanțială a atitudinilor și comportamentelor participanților la procesul economic.

Ca o posibilă concluzie a celor arătate mai sus putem desprinde ideea că trebuie să avem în vedere o anumită finalitate atunci când vorbim de dezvoltare economică și o anumită diferențiere atunci când vorbim de creștere economică. În plus, lumea trebuie concepută ca un întreg caracterizat de diversitate, și nu ca un întreg uniform.

### 2.3. Raporturile de forțe pe plan mondial și factorii determinanți ai puterii

Analiza factorilor determinanți ai puterii a constituit o preocupare a tuturor statelor din cele mai vechi timpuri. Resursele naturale, mărimea teritoriului, mărimea populației, puterea militară sau cea economică au reprezentat în permanență factori determinanți ai puterii, importanța acestora fiind însă diferită de la o etapă la alta.

Puterea este un concept fundamental în relațiile internaționale și adesea se consideră că mobilul politicii internaționale este lupta pentru putere.<sup>63</sup>

Încercările de a explica raporturile de forțe pe plan mondial și, mai ales, dinamica și posibila direcție de schimbare a acestora a cunoscut reflecții teoretice din cele mai diverse, în funcție de variabila preponderentă luată în calcul. Deși implicațiile economice au fost avute întotdeauna în vedere, trebuie să precizăm însă faptul că majoritatea abordărilor din secolul XIX sau chiar XX puneau accentul pe raporturile de forțe politice și militare, economicul jucând doar rolul de instrument necesar pentru atingerea unor obiective.

De fapt, conceptul de putere, ca și cel de raporturi de putere în planul internațional pornesc de la situația obiectivă în care, în acest plan internațional nu există o autoritate centrală și, drept urmare, nu există constrângeri și limite impuse de aceasta.

Cu titlu de exemplu menționăm câteva dintre aceste abordări care țin, cel mai adesea de sfera geopoliticului și mai puțin de cea a economicului.<sup>64</sup>

- teoria spațiului vital (Karl Haushofer);
- teoria frontierei în mișcare sau a vieții politice a frontierei (Karl Haushofer);

<sup>63</sup> Silviu Brucan, *Dialectica politicii mondiale*, Editura Nemira, București, 1997.

<sup>64</sup> Minix, S. Howley, *Global Politics*, West Wodsworth Publishing Company, Belmont, 1998

- teoria puterii maritime (Alfred T. Mahan);
- teoria zonei pivot (Halford Mackinder);
- teoria țărmurilor (Nicolas Spykman);
- teoria puterii aeriene (Alexander de Severskz);
- pan- ideile ca hărți mentale (Karl Haushofer);
- teoria spațiilor globale (San Cohen).

Dacă în perioade anterioare factorii tangibili aveau prioritate, în ultimele decenii ale secolului XX au căpătat importanță, pe lângă aceștia, și o serie de factori intangibili legați de capacitatea de a genera și transmite informația, în special prin intermediul mijloacelor mass-media. De aceea putem spune că importanța factorilor determinanți ai puterii are un caracter istoric. Totodată, economicul a depășit complet rolul secundar, mai ales după 1990, și a devenit principalul element de obținere și manifestare a puterii.

Exprimați în formă sintetică, factorii determinanți ai puterii sunt:

- 1) - Populația și teritoriul (exprimate în termeni cantitativi, ca număr de locuitori și respectiv unități de suprafață). Aceste elemente formează împreună ceea ce se numește „masa critică”;
- 2) - Factorii naturali (resurse naturale, poziție geografică, etc.);
- 3) - Puterea economică (exprimată în mod sintetic prin Produsul Intern Brut);
- 4) - Puterea militară;
- 5) - Factorii socio-culturali (exprimați sintetic prin capacitatea de a elabora și aplica în mod coerent o strategie națională).

În ultimele decenii analiștii au căutat să stabilească unele corelații între diferiți factori ai puterii, corelații pe care să le poată prezenta sub forma unor ecuații simbolice<sup>65</sup>.

Una dintre aceste ecuații este cea concepută de Ray S. Cline prin care factorii enunțați mai sus se pot corela astfel:

**PUTEREA= (Masa critică+Puterea economică+Puterea militară) x (Planificarea coerentă a strategiei naționale+Voință)**

<sup>65</sup> Henderson, C., *International Relations: Conflict and Corporations at the turns of the 21st Century*, McGraw-Hill, 2000.

Sau într-o formula prescurtată :

$$\text{PUTEREA} = (\text{Mc} + \text{Pe} + \text{Pm}) \times (\text{Sn} + \text{V})$$

în care:

**Mc** = masa critică, adică populația și teritoriul unui stat;

**Pe** = puterea economică exprimată prin Produsul Intern Brut;

**Pm** = puterea militară;

**Sn** = strategia națională, respectiv capacitatea de a planifica și de a implementa planurile adoptate;

**V** = voința, respectiv existența și manifestarea coerentă a unei voințe politice.

Ecuția prezentată nu va fi desigur interpretată în sens matematic, ci în sensul stabilirii unor relații de intercondiționare și cauzalitate. Prin acordarea unor note pe baza unei scale definite ad-hoc se pot face comparații între țări și chiar stabili anumite ierarhii.

Importanța ecuației prezentate constă în aceea că ea încearcă să integreze experiența și cunoștințele acumulate după cel de-al doilea război mondial. În prezent elementele care alcătuiesc resursele a ceea ce literatura de specialitate numește putere necuantificabilă („intangible power”) intră din ce în ce mai pregnant în ecuațiile care tind să evalueze forța unui stat.

*soft power*

În condițiile economiei bazate tot mai mult pe informație și comunicare, oamenii dispun de elemente mult mai puternice de influențare și modelare a viitorului, aspecte precum gradul de fundamentare a strategiilor de dezvoltare, voința politică, sănătatea morală, deschiderea culturală, sunt factori cu o pondere mai mare, și în anumite contexte decisivă în stabilirea raporturilor de putere pe plan mondial.

În acest context, se poate semna o tranziție în importanța factorilor determinanți ai puterii, respectiv tranziția de la geopolitică la geoeconomie. Sensul acestei tranziții este acela de la primatul factorilor politico-militari la primatul factorilor economici în definirea raporturilor de putere.

Această tranziție prezintă și o altă implicație. Factorii de producție actuali nu se pot valorifica optim doar în limitele granițelor unui stat, fie el și un stat mare de talia SUA sau Federației Ruse.

Acești factori de producție tind să devină transnaționali, ceea ce, din punct de vedere al abordărilor „clasice” centrate pe statul național și pe economia națională

ridică o serie de probleme. Datorită acestor mutații economistul japonez Keniche Ohmae vorbea despre o lume viitoare a capitalismului fără granițe în care „statul național își va găsi sfârșitul”<sup>66</sup>. Evoluțiile de după 11 septembrie 2001 și mai ales după 2007-2008 când s-a declanșat o criză economică de mare amploare par însă să indice o temporizare a reducerii rolului statului național, ba chiar o întărire a rolului acestuia.

*rolul statului*

La rândul său, Edward Luttwak considera că actuala organizare politică în „entități spațiale structurate pentru a delimita cu strictețe teritoriile lor” și care ar fi „inevitabil înclinate să obțină avantaje în detrimentul celorlalte entități de pe scena internațională” se apropie de sfârșit. Statele ca și birocrațiile ar fi în acest context „obligate în virtutea urgențelor birocratice ale păstrării și sporirii propriului rol să dobândească un statut geoeconomic în locul rolului geopolitic aflat în cădere”<sup>67</sup>.

De menționat că, în opinia multor specialiști, această tranziție de la geopolitică la geoeconomie nu va conduce la un gen de „armonie” sau chiar la un tip de corelare a eforturilor și intereselor la scară globală, ci va continua să stimuleze rivalitatea dintre diverse entități economice (state, organisme de integrare interstatală și chiar corporații transnaționale).

În cadrul noilor rivalități „logica conflictului” nu va dispărea, dar ea se va regăsi de această dată nu în dispute militare și teritoriale ca în secolul trecut, ci pe „teritoriul global al relațiilor comerciale”.

#### 2.4. Ordinea economică mondială. Mutații în raporturile de putere pe plan mondial în perspectiva primei jumătăți a secolului XXI

După cum s-a arătat anterior, economia mondială reprezintă ansamblul format din totalitatea agenților economici și a interacțiunilor (raporturilor economice) dintre aceștia la scară globală. Acest sistem este caracterizat în orice moment de o anumită configurație, de o construcție ce își caută echilibrul, fără a-l găsi în mod definitiv niciodată.

Această configurație (structură) dinamică a economiei mondiale poate fi descrisă prin intermediul conceptului de ordine economică mondială.

<sup>66</sup> Keniche Ohmae, The End of the Nation-State: the Rise of Regional Economies. New York: Simon and Schuster Inc., 1995.

<sup>67</sup> G. Tool, At the End of Geopolitics? - Reflections on a Plural Problematical the Century's End, Department of Geography, Virgio Tech, Blacksburg, VA, 24061, 1999.

Ordinea economică mondială a fost definită drept “modul de dispunere în timp și spațiu a elementelor economiei mondiale” și exprimă “starea calitativă a economiei mondiale într-o perioadă istorică, în raport cu rezultatele interacțiunii dintre elementele ce o compun”.<sup>68</sup>

Ordinea economică mondială presupune **ierarhii și reguli** deoarece participanții la relațiile economice internaționale nu sunt egali și mijloacele de care dispun și cu care interacționează sunt foarte diferite. **Ierarhiile** sunt date de raporturile de putere, agenții economici importanți dispunând de mijloace financiare, materiale și umane care le permit poziții avantajoase în relațiile cu ceilalți. Pe de altă parte, **regulile** (norme tehnice, economice, juridice, etc.) sunt necesare pentru a evita arbitrariul și a păstra o coerență și predictibilitate relațiilor economice internaționale.

Un rol deosebit de important în asigurarea respectării regulilor de conduită în relațiile economice internaționale revine organismelor financiare și comerciale internaționale: Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, Organizația Mondială a Comerțului, dar și organismelor internaționale specializate pe domenii: agricultură, transporturi aeriene, comunicații radio, etc.

Sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI au fost marcate de numeroase redefiniri ale ordinii economice mondiale. Aceste redefiniri au privit nu numai componenta economică, ci și aspectele politice, ideologice, militare și culturale dar, în cuprinsul prezentei analize ne vom raporta prioritar la domeniul economic.

Principalele trăsături ale acestor mutații au fost:

- dispariția între 1989 -1991 a unui sistem social-politic și a unei ideologii cu veleități hegemonice mondiale care, cu numai câțiva ani în urmă, stăpâneau un sfert din suprafața globului, reuneau o treime din populația acestuia și realizau aproape 40% din producția mondială.<sup>69</sup>;
- apariția unui număr important de noi state pe harta Europei (tabelul 2.5.);
- Creșterea și apoi punerea sub semnul întrebării a Uniunii Europene. Afirmarea tot mai pregnantă a Uniunii Europene a avut loc mai ales după realizarea efectivă a uniunii monetare în anul 2002 și, mai apoi, odată cu extinderea cu 10 noi membri în anul 2004 și încă 2 în 2007. După 2008 Uniunea Europeană este însă confruntată cu o criză a zonei euro și o criză a modelului său de funcționare;
- afirmarea Chinei ca o putere economică în plină ascensiune, fapt consacrat de trecerea sa pe locul doi între puterile economice ale lumii în anul 2010;

<sup>68</sup> Sterian Dumitrescu, coordonator, Economie mondială, Editura Independența Economică, 1998.

<sup>69</sup> Matei H., S. Neguț, I. Nicolae, Enciclopedia Europei, Editura Nemira, București, 1998

- manifestarea tot mai pregnantă a Indiei ca actor global;
- reapariția Federației Ruse ca actor global semnificativ.

După cum s-a arătat în definiția ordinii economice mondiale, aceasta are un caracter istoric, cunoaște modificări de la o perioadă istorică la alta.

Tabel nr.2.5

Noi state de pe harta Europei apărute după 1990

Tara	Suprafața (km pătrați)	Populația (mil. Loc., iulie 2001)
<b>Ex Uniunea Sovietică</b>		
Belarus	207600	10,37
Estonia	45227	1,43
Letonia	64500	2,40
Lituania	65200	3,62
R. Moldova	33700	4,43
Rusia (partea europeană)	4238500	113,80
Ucraina	603700	49,15
<b>Ex-Iugoslavia</b>		
Bosnia și Herțegovina	51129	3,84
Croația	56538	4,28
Serbia	81723	10
Muntelegru	20434	650 mii
Macedonia	25713	2,04
Slovenia	20251	1,93
<b>Ex-Cehoslovacia</b>		
Cehia	78864	10,27
Slovacia	49036	5,41
<b>Total</b>	<b>5622031</b>	<b>223,63</b>
<b>% din total Europa</b>	<b>55,3%</b>	<b>32,5%</b>

Sursa: Revista „Cadran Politic”, nr. 2 – ianuarie 2003

Astfel, înainte de primul război mondial ordinea economică mondială era influențată hotărâtor de Marea Britanie.

EVOLUTIE

După cel de-al doilea război mondial ordinea economică mondială a fost caracterizată de un sistem bipolar asimetric SUA – Uniunea Sovietică, pentru ca după 1990 să se revină la un sistem unipolar, în care ordinea economică mondială este influențată hotărâtor de SUA. Această afirmație nu trebuie însă interpretată stricto sensu, deoarece SUA nu are un rol de decizie unic și singular în relațiile economice internaționale, ci doar o poziție de influență deocamdată fără termen de comparație.

Următoarele decenii ar putea fi caracterizate de o tranziție graduală către o lume multi-polară, în care alături de SUA să se manifeste ca puteri globale și și Federația Rusă, China, India. Un rol nuanțat, cu variații de la foarte semnificativ la important sau minor poate fi jucat de Uniunea Europeană.

Pentru a reflecta asupra mutațiilor viitoare pe care le poate cunoaște ordinea economică mondială în următoarele decenii, să analizăm proiecțiile referitoare la doi din factorii determinanți ai puterii (inclusiv puterii economice):

- populația;
- puterea economică.

**Populația.** Conform prognozelor efectuate de specialiștii Organizației Națiunilor Unite în domeniul demografic vor avea loc în următorii 50 de ani schimbări spectaculoase care vor conduce la o nouă ierarhie a statelor cu cea mai mare populație din lume (Tabelul 2.6.).<sup>70</sup>

După cum se observă din Tabelul 2.6., 5 din cele 10 țări cele mai populate ale lumii, se află în Asia. În același timp numai două țări dezvoltate actuale figurează în primele 10 locuri – SUA și Japonia. Germania, situată în prezent pe locul 12, va dispărea în următorii 50 de ani din topul mondial al primelor 20 de țări. Populația Iranului va fi mai numeroasă decât cea a Japoniei, iar populația Etiopiei de aproape trei ori mai mare decât cea a Franței. Canada va avea o populație mai redusă decât cea a Siriei, Nepalului sau Madagascarului. Țările europene vor figura, din acest punct de vedere printre țările mijlocii sau chiar mici.

<sup>70</sup> World Population Prospects - Highlights, The 2002 Revision, Document ESA/P/WP. 180 / 26 February 2003 prepared by Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat.

**Tabel nr. 2.6**

**Primele 20 de țări cele mai populate ale lumii în 1997 și 2050**

Nr crt	Țara	Populația totală, 1997(mil)	Rata medie de creștere a populației (1997-2000)	Țara	Populația totală, 2050(mil)
1	China	1243,7	0,9	India	1528,8
2	India	960,2	1,6	China	1477,7
3	SUA	271,6	0,8	SUA	349,3
4	Indonezia	203,5	1,5	Pakistan	345,4
5	Brazilia	163,1	1,2	Indonezia	311,8
6	Rusia	147,7	-0,3	Nigeria	244,3
7	Pakistan	143,8	2,7	Brazilia	244,2
8	Japonia	125,6	0,2	Bangladesh	212,4
9	Bangladesh	122,0	1,6	Etiopia	169,4
10	Nigeria	118,4	2,8	Congo	160,3
11	Mexic	94,3	1,6	Mexic	146,6
12	Guatemala	82,2	0,3	Filipine	130,8
13	Vietnam	76,5	1,8	Vietnam	126,7
14	Iran	71,5	2,2	Rusia	121,2
15	Filipine	70,7	2,0	Iran	114,9
16	Egipt	64,5	1,9	Egipt	114,8
17	Turcia	62,8	1,6	Japonia	104,9
18	Etiopia	60,1	3,2	Turcia	100,6
19	Thailanda	59,2	0,8	Tanzania	80,5
20	Franța	58,5	0,3	Thailanda	74,1

Sursa: ONU, Departamentul pentru probleme economice și sociale, 2002.

**Puterea economică.** Conform unor studii<sup>71</sup> trăsăturile economiei mondiale în anul 2020, adică peste mai puțin de un deceniu, vor fi determinate în mod semnificativ de 3 factori de influență:

- Factorii demografici;
- Factori specifici țărilor emergente (rata de investire, evoluția productivității muncii și a guvernantei, etc.);
- Existența resursele naturale;

Acești factori vor face ca în 2020 circa 50 % din Produsul Brut Mondial va fi realizat în țările emergente. Analizarea evoluției și a interacțiunii acestor factori trebuie să aibă în vedere o serie de principii:

- nici unul dintre acești factori nu va avea o influență dominantă asupra modului în care va arăta omenirea în 2020;

<sup>71</sup> Jean Louis Martin, Emerging Economies in 2020: A New World, Group Economic Research, Credit Agricole S.A.



- fiecare din factorii de influență va avea un impact diferit asupra unor regiuni și țări diferite;
- modul de interacțiune al factorilor de influență este dinamic și nelinear – uneori aceștia se potențează reciproc, alteori au sensuri diferite de acțiune sau chiar contrare.

Dat fiind rolul în creștere pe care îl vor juca resursele naturale în viitor în condițiile epuizării multor zăcămintele tradiționale, o serie de țări vor dobândi un rol mult mai mare decât în prezent. Unii experți, analizând economia mondială la orizontul 2050, vorbesc despre o lume în care un rol tot mai mare va fi jucat de grupul BRICs (respectiv Brazilia, Rusia, India și China, conform acronimului din limba engleză)<sup>72</sup>, grup devenit BRICS din 2011 prin adăugarea Africii de Sud.

Un tablou al lumii în 2020 cuprinzând elemente de certitudine, dar și speculații sau incertitudini a fost realizat în 2010 de Euromonitor International<sup>73</sup>. Conform acestei evaluări primele 10 puteri economice din 2020 vor diferi de cele din 2010 atât în privința componenței, cât și a poziției în ierarhie.

**Tabelul 2.7**

**Primele 10 puteri economice în 2010 și 2020 pe baza PIB exprimat la paritatea puterii de cumpărare (PPP)**

Rangul	Țara în 2010	Țara în 2020
1	SUA	China
2	China	SUA
3	Japonia	India
4	India	Japonia
5	Germania	Rusia
6	Rusia	Germania
7	Marea Britanie	Brazilia
8	Franța	Marea Britanie
9	Brazilia	Franța
10	Italia	Mexic

Sursa: Top 10 largest economies in 2020, July 7, 2010, <http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html>

<sup>72</sup> Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, DreamingWith BRICs: The Path to 2050, Goldman Sachs, Global Economics Paper No: 99, New York, October 2003

<sup>73</sup> Top 10 largest economies in 2020, July 7, 2010, <http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html>

În ceea ce privește tendințele relativ certe și impactul acestora asupra economiei mondiale la orizontul anilor 2025, cercetătorii din SUA au identificat următoarele aspecte<sup>74</sup>.

**Tabelul 2.8**

**Economia Mondială – Orizont 2020** *Lic*

Tendințe relativ certe	Impactul probabil
Lumea devine multipolară (odată cu creșterea rolului Chinei, Indiei și altor țări emergente) iar o serie de actori non-statali încep să aibă o influență vizibilă.	Lumea nu va mai fi dominată de logica relațiilor interstatale. Apar noi jucători non-statali iar modelele de dezvoltare nu mai sunt exclusiv cele Occidentale.
Transferul de avuție și putere economică de la Vest spre Est va continua.	Creșterea avuției va determina statele respective să devină mai stabile. Unele state ce devin mai bogate pot să emită pretenții la un rol mai pregnant în economia mondială.
SUA rămân cel mai important actor din punct de vedere economic, tehnologic și militar dar puterea sa relativă va scădea.	Diminuarea creșterii economice în SUA va obliga la compromisuri între obiectivele de politică internă și cele de politică externă.
Creșterea economică și cea demografică vor pune presiune pe resursele de hrană, energie și apă.	Soluționarea problemelor legate de resurse va fi fundamental legată de evoluția tehnologiei și inovării.
Potențialul de conflict la nivel mondial va crește.	SUA va trebui să își mențină rolul de arbitru mondial, dar o serie de alte țări (China, Rusia, India) vor juca un rol tot mai important.
Terorismul rămâne un factor de risc dar nu la fel de pregnant. Posibilitatea utilizării unor noi tehnologii menține însă la un nivel ridicat această amenințare.	Accesul la noi tehnologii va permite diversificarea amenințărilor teroriste iar globalizarea va facilita difuzarea riscurilor.
Țările cu o pondere ridicată a tinerilor în total populație constituie un factor de potențială instabilitate.	Dacă nu se asigură suficiente locuri de muncă riscul de instabilitate în țări precum Afganistan, Pakistan, Nigeri, Yemen va crește.

Sursa: Global Trends 2025: A Transformed World, National Intelligence Council, Washington, 2008

<sup>74</sup> Global Trends 2025: A Transformed World, National Intelligence Council, Washington, 2008

## Economia țărilor dezvoltate

## 3.1. Locul țărilor dezvoltate în economia mondială

Din punct de vedere al modului de funcționare a economiei, precum și din punct de vedere al tipului de proprietate predominant în economie, țările dezvoltate sunt în totalitatea lor țări cu economie de piață, bazate pe preeminența proprietății private.

Aceste țări fac parte din grupa economiilor cu venituri ridicate și medii ridicate, fără ca între cele două clasificări să existe o identitate. Cu alte cuvinte, nu toate economiile cu venituri ridicate sau medii-ridicate sunt automat și țări dezvoltate. Un exemplu simplu în acest sens este reprezentat de țările exportatoare de petrol care, deși sunt caracterizate de venituri ridicate pe locuitor nu sunt, în mod necesar, și niște țări dezvoltate.

Uneori, în vorbirea curentă, dar și în materiale apărute în mass-media, țările dezvoltate sunt denumite generic „țări occidentale”, deși ele nu se regăsesc doar în emisfera vestică, ci și în cea estică (Japonia, Coreea de Sud) sau sudică (Africa de Sud, Australia, Noua Zeelandă). Noțiunea de „țări occidentale” sau „vestice” își are originea în abordarea euro-centrică (în care Europa apare drept centrul lumii), caz în care, într-adevăr țările dezvoltate sunt cele din vestul continentului.

După cum s-a arătat în capitolul anterior nu există o definiție exactă a țărilor dezvoltate. Organismele internaționale au adesea o abordare enumerativă a țărilor dezvoltate. FMI identifică 34 de economii avansate (advanced economies)<sup>75</sup>, CIA vorbește despre 34 de țări dezvoltate<sup>76</sup>, Banca Mondială enumeră 70 de țări cu venituri ridicate.

Cel mai adesea, atunci când se vorbește de țările dezvoltate se face referire la membrii Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică care numără în 2012 34 de state<sup>77</sup>.

În esență, OECD este o organizație înființată în anul 1960 care reunește guvernele unor țări dedicate democrației și economiei de piață, având, printre altele, ca obiective:

- sprijinirea creșterii economice durabile;
- creșterea numărului de locuri de muncă;

- ridicarea nivelului de trai;
- asigurarea stabilității financiare;
- sprijinirea dezvoltării economice în terțe țări;
- sprijinirea dezvoltării comerțului internațional.

În anul 2012 acest grup de state număra 34 de membrii, respectiv: Australia, Austria, Belgia, Canada, Chile, Cehia, Danemarca, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Ungaria, Islanda, Irlanda, Israel, Italia, Japonia, Coreea de Sud, Luxemburg, Mexic, Olanda, Noua Zeelandă, Norvegia, Polonia, Portugalia, Slovacia, Slovenia, Spania, Suedia, Elveția, Turcia, Marea Britanie, SUA. 20 dintre aceste țări au devenit membre la 14 decembrie 1960 când a fost semnată Convenția de înființare a organizației iar 14 au căpătat acest statut ulterior.

Din punct de vedere al repartiției geografice, cei 34 de membrii sunt dispuși pe glob astfel:

- 25 în Europa;
- 3 în America de Nord (Canada, SUA și Mexic);
- câte 2 în Asia și Oceania (Japonia și Coreea de Sud, respectiv Australia și Noua Zeelandă);
- 1 în America de Sud (Chile);
- 1 în Orientul Mijlociu (Israel).

După cum se observă însă din enumerarea de mai sus, din punct de vedere al repartiției geografice, țările dezvoltate sunt situate majoritar în emisfera nordică a planetei.

Din această enumerare se mai remarcă și prezența doar a câte unui stat din America de Sud și respectiv din Orientul Mijlociu (ambele devenite membre OECD din 2010). Acest fapt este cu atât mai semnificativ cu cât numeroase țări din America de Sud și-au cucerit independența politică încă din secolul al XIX-lea și nu au reușit după mai bine de un secol și jumătate să dobândească statutul de țări dezvoltate. Situația poate să se schimbe dat fiind faptul că Brazilia este pe punctul să devină una din puterile economice majore ale lumii. Acest fapt vine să sublinieze atât durata lungă a transformărilor din economia mondială, dar și importanța deosebită a tipului de politici de dezvoltare adoptate, precum și importanța consecvenței aplicării acestora.

Ca o consecință a globalizării și a dezvoltării semnificative a unor țări în ultimele decenii, abia în mai 2007 țările membre OECD au adresat invitația de începere a negocierilor de aderare către Chile, Estonia, Rusia, Israel și Slovenia și au oferit oportunități de colaborare aprofundată către Brazilia, China, India, Indonezia și

<sup>75</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/groups.htm#ae>

<sup>76</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/appendix/appendix-b.html#D>

<sup>77</sup> <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>

Africa de Sud<sup>78</sup>. Din 2007 până în 2012 4 dintre aceste țări au devenit deja membre.

Din punct de vedere al dimensiunilor lor, exprimate prin suprafață și/sau număr de locuitori, țările dezvoltate se împart, în principiu, în **două grupe inegale**: țările dezvoltate mari ca suprafață și populație (SUA, Canada, Germania, Japonia, Franța, Marea Britanie) și țările dezvoltate mici și mijlocii.

Țările dezvoltate mici și mijlocii alcătuiesc grupul cel mai numeros al țărilor dezvoltate, respectiv 28 din 34 din care 22 se află în Europa. Din această categorie fac parte țări precum Olanda (cea mai importantă membră a grupului din punctul de vedere al mărimii Produsului Național Brut), Elveția, Belgia, Suedia, precum și state foarte mici precum Luxemburg sau Islanda.

Poziționarea corectă și rapidă a acestui grup de țări în ansamblul economiei mondiale se poate face pe baza unei fișe sintetice care reflectă ponderea acestuia în principalii indicatori economici și demografici.

Astfel, ponderea țărilor dezvoltate în totalul mondial era în anul 2012 de:

- Circa 61,1 % în Produsul Brut Mondial<sup>79</sup>;
- Circa 53 % din exporturile mondiale<sup>80</sup>;
- 49,06 % din fluxurile de investiții străine directe<sup>81</sup>;
- 17,61 % din populația globului<sup>82</sup>.

Din compararea primilor trei indicatori cu ultimul reiese clar diferența de productivitate și eficiență a muncii ce caracterizează aceste țări, dar și imensele decalaje ce încă sunt prezente în lumea contemporană.

### 3.2. Caracteristici comune țărilor dezvoltate

Țările dezvoltate sunt foarte diverse ca suprafață, mărime a populației, dotare cu resurse naturale, poziție geografică. Dincolo de această diversitate, țările dezvoltate prezintă totuși și o serie de trăsături comune.

<sup>78</sup> OECD Members and Partners, [http://www.oecd.org/pages/0,3417,en\\_36734052\\_36761800\\_1\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_36734052_36761800_1_1_1_1_1,00.html)

<sup>79</sup> Jean Louis Martin, Emerging Economies in 2020: A New World, Group Economic Research, May 2012

<sup>80</sup> World Trade 2011, Prospects For 2012, Wto: 2012 Press Releases, Press/658, 12 April 2012

<sup>81</sup> UNCTAD, World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, New York and Geneva, 2012

<sup>82</sup> 2012 World population Data Sheet, Population Reference Bureau, Washington, D.C.

Principalele aspecte definitorii întâlnite la toate statele dezvoltate sunt:

- existența unei structuri a economiei caracterizate de predominanța industriei și serviciilor. Aceste țări au trecut de peste patru decenii, în fapt imediat după șocurile petroliere de la începutul anilor 1970, de la industriile clasice (siderurgia, industria textilă, materialele de construcții, construcțiile de mașini) la industriile bazate pe informație și tehnologie de vârf (electronica, informatica, biotehnologia, noile materiale);
- ponderea cea mai mare în economie o are sectorul terțiar (serviciile în sens larg) și cel secundar (industria prelucrătoare în care predomină activitățile cu valoare adăugată mare), în vreme ce sectorul primar (care cuprinde acele activități referitoare la explorarea și exploatarea materiilor prime) ocupă o pondere redusă în totalul Produsului Intern Brut;
- ca un corolar al structurii economiei prezentată mai sus, eficiența economică și productivitatea muncii sunt mult mai mari datorită unei adevărate revoluții în management ce a avut loc în mai multe etape după cel de-al doilea război mondial;
- exporturile țărilor dezvoltate sunt caracterizate pe de o parte de o mare diversitate, și, pe de altă parte, de predominanța produselor prelucrate, cu valoare adăugată ridicată. De asemenea, exportul de servicii are o pondere ridicată și în creștere în cazul acestor țări;
- veniturile pe locuitor sunt printre cele mai ridicate din lume (singurele țări cu venituri pe locuitor comparabile fiind cele petroliere), ca atare și nivelul de trai al mării majorității a cetățenilor se află la cote corespunzătoare;
- sistemul de asigurări sociale și de sănătate este foarte bine pus la punct, fapt ce se reflectă și în existența unei speranțe de viață printre cele mai ridicate din lume;
- țările dezvoltate sunt în cea mai mare parte țările de origine și de destinație pentru fluxurile de investiții străine directe. Totodată, majoritatea societăților multinaționale au ca țară de origine a firmei mamă țările dezvoltate.

Din punct de vedere al Produsului Național Brut pe locuitor țările dezvoltate puteau fi grupate pe baza datelor referitoare la anul 2010 în următoarele intervale<sup>83</sup>:

- Între 197.000 – 70.000 dolari: Monaco, Liechtenstein, Norvegia, Luxemburg, Elveția;
- Între 60.000 – 42.000 dolari: Danemarca, Suedia, Olanda, San Marino, Finlanda, SUA, Austria, Belgia, Australia, Germania, Franța, Andorra;

<sup>83</sup> <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNIPC.pdf>

- Între 41.000 – 30.000 dolari: Canada, Japonia, Irlanda, Singapore, Marea Britanie, Italia, Islanda, Spania, Cipru;
- Între 30.000 – 21.000 dolari: Noua Zeelandă, Israel, Grecia, Slovenia, Portugalia;
- Între 20.000 – 9300 dolari: Coreea de Sud, Malta, Cehia, Slovacia, Estonia, Ungaria, Polonia, Letonia, Lituania, Turcia, Mexic.

Pentru a înțelege mai bine raporturile de putere economică dintre principalele țări dezvoltate se poate considera nivelul Produsului Intern Brut al SUA (care este în termeni nominali cel mai mare din lume) ca fiind 100 % și se poate calcula ponderea Produsului Intern Brut al altor țări dezvoltate față de acesta. Pentru anul 2011, Produsul Intern Brut al SUA a fost estimat de Fondul Monetar Internațional la 15,094 trilioane dolari (adică 15.094 de miliarde), respectiv 21,66 % din Produsul Brut Mondial.

Astfel, dacă se consideră PIB al SUA drept 100 % , se obțin următoarele rezultate pentru următoarele șase țări dezvoltate prezentate în ordine descrescătoare a ponderilor<sup>84</sup>:

#### Pondere în Produsul Intern Brut al SUA (100):

- PIB-ul Japoniei: 38,88 %;
- PIB-ul Germaniei: 23,69 %;
- PIB-ul Franței: 18,39 %;
- PIB-ul Marii Britanii: 16,01 %;
- PIB-ul Italiei: 14,56 %;
- PIB-ul Spaniei: 9,89 %.

#### Calitatea vieții în țările dezvoltate

Indicatorii cantitativi și structurali enunțați mai sus își găsesc o reflectare în nivelul de trai dar ei sunt departe de a da o imagine concludentă asupra nivelului de bunăstare și a calității vieții.

Pentru a completa această imagine furnizată de indicatorii cantitativi, Programul Națiunilor Unite Pentru Dezvoltare (PNUD) calculează anual Indicele Dezvoltării Umane (HDI – Human Development Index) care își propune să reflecte pe lângă aspectele cantitative ale dezvoltării unei țări, și pe cele calitative<sup>85</sup>. Primul Raport privin Dezvoltarea Umană a fost elaborat în anul 1990 și a introdus o metodologie

nouă de măsurare a dezvoltării prin combinarea indicatorilor privind speranța de viață, accesul la educație și venitul într-un indicator complex – Indicele Dezvoltării Umane (HDI)<sup>86</sup>.

Aceste aspecte calitative se referă, în principal, la 3 elemente esențiale:

- Durata vieții;
- Starea de sănătate;
- Accesul la cunoștințe, informație și educație.

Conceptul de dezvoltare umană este însă mult mai complex și cuprinde și alți termeni mult mai dificil de măsurat în mod direct, cum ar fi: libertatea politică, posibilitatea de participare la viața comunității, securitatea fizică a persoanei.

În țările dezvoltate calitatea vieții, exprimată prin prisma Indicelui Dezvoltării Umane este caracterizată de următoarele:

- Speranța de viață la naștere a depășit 70 de ani. Acest fapt trebuie corelat și cu acela că aportul zilnic de calorii depășește practic nevoile reale;
- Accesul populației la serviciile de sănătate este practic de 100 %;
- Rata de școlarizare primară și secundară este de peste 90 %.

Desigur că țările dezvoltate sunt departe de a fi atins perfecțiunea și, ca atare, sunt confruntate totuși, la anumite intervale de timp legate de manifestarea ciclurilor specifice economiei de piață, cu o serie de probleme, cum ar fi: șomajul sau existența unei nesiguranțe a locului de muncă, probleme cauzate de poluare, probleme cauzate de supraproducție, etc.

Fără a putea să soluționeze în întregime aceste probleme, mecanismele economice, politice și sociale din țările dezvoltate, împreună cu societatea civilă, pot identifica soluții pentru ținerea sub control și chiar pentru atenuarea acestora.

Cu titlu de exemplu, putem menționa faptul că pentru anul 2011, pe primele 10 locuri în lume din punctul de vedere ale Indicelui Dezvoltării Umane se aflau<sup>87</sup>:

- |                  |                   |
|------------------|-------------------|
| 1) Norvegia;     | 6) Canada;        |
| 2) Australia;    | 7) Irlanda;       |
| 3) Olanda;       | 8) Liechtenstein; |
| 4) SUA;          | 9) Germania;      |
| 5) Noua Zeelandă | 10) Suedia        |

<sup>86</sup> <http://hdr.undp.org/en/humandev/hdi/>

<sup>87</sup> Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, New York, 2011

<sup>84</sup> Calculat pe baza datelor provenind de la International Monetary Fund, [www.imf.org](http://www.imf.org)

<sup>85</sup> Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, New York, 2011



Conform acestui clasament Elveția se află pe locul 11, Japonia pe locul 12 iar Marea Britanie pe locul 28.

Se remarcă din clasamentul de mai sus diferența dintre nivelul activității economice și calitatea vieții, țările aflate pe primele locuri nefiind și cele cu cel mai ridicat nivel al Produsului Intern Brut pe locuitor.

Pentru o mai bună înțelegere a corelației dintre nivelul Indicelui Dezvoltării Umane și percepția generală asupra unei țări sau alteia, să remarcăm și nivelurile pe care se situau în anul 2011 o serie de țări din Europa Centrală și de Est:

Slovenia - 21;  
Cehia - 27;  
Slovacia - 35;  
Ungaria - 38;  
Polonia - 39;  
Romania - 50;  
Bulgaria - 55.

### 3.3. Modele de evoluție istorică și dezvoltare

Evoluția și ierarhia țărilor dezvoltate au cunoscut o dinamică permanentă la scara secolelor. Astfel, dacă în secolul al XVI-lea, în epoca manufacturilor, principala țară industrializată era Olanda, cunoscută și ca putere maritimă și comercială, ulterior, la sfârșitul secolului al XVIII-lea Marea Britanie, ca țară de origine a primei revoluții industriale a devenit atelierul industrial al lumii și a dominat în tot secolul al XIX-lea economia mondială. În secolul XX, după cel de-al doilea război mondial, locul Marii Britanii a fost luat de SUA, ca principală putere economică și militară a lumii dezvoltate capitaliste.

În perioada 1945 – 1989 lumea a avut un caracter bipolar și SUA au împărțit primul loc cu Uniunea Sovietică, deși echivalența dintre SUA și Uniunea Sovietică în ceea ce privește statutul de „superputere” se referea mai degrabă la aspectele militare decât la cele economice. Chiar în perioada sa cea mai bună, Uniunea Sovietică nu a fost o țară dezvoltată din punct de vedere strict economic. După dispariția Uniunii Sovietice, SUA au rămas o vreme singura superputere și și-au menținut pe durata anilor 90 statutul de cea mai dezvoltată țară din punct de vedere economic din lume. După anul 2000 în lume începe să se manifeste o tendință de multipolarism, SUA începând să fie concurată din punct de vedere economic de alte țări.

Dinamica ierarhiilor țărilor dezvoltate este permanentă și se pot enunța în acest sens evoluțiile postbelice ale Japoniei și Coreei de Sud, dar și, mult mai recent, după 1989, evoluțiile țărilor din Europa Centrală și de Est care au devenit membre ale grupului țărilor dezvoltate, respectiv ale Organizației pentru Cooperare Economică și Dezvoltare – OCDE: Cehia - 1995, Ungaria - 1995, Polonia – 1996, Slovacia - 2000.

Fără a încerca o trecere în revistă exhaustivă a istoriei economice a tuturor celor 30 de state dezvoltate, în cele ce urmează vom prezenta câteva exemple sugestive ale căilor urmate de actualele state dezvoltate în evoluția lor.

Aceste exemple urmăresc să reflecte faptul că dezvoltarea este influențată de existența unor resurse naturale, dar și de celelalte calități ale resurselor umane, de tipul de cultură și civilizație, precum și de asigurarea continuității istorice pe termen lung a proceselor de dezvoltare care s-au putut afirma ca niște reușite.

La modul cel mai general, țările dezvoltate se înscriu în două mari modele economice:

- modelul neo-american care reprezintă varianta pură și dură a capitalismului;
- modelul renan (german) care reprezintă o împletire a legilor pieței cu intervenția corectivă a statului în economie în vederea armonizării finalităților economice cu cele sociale.

#### 3.3.1. SUA ca principală putere economică a lumii contemporane ✓

În anul 2011 Produsul Intern Brut al SUA a fost estimat de Fondul Monetar Internațional la 15,094 trilioane dolari (adică 15.094 de miliarde), respectiv 21,66 % din Produsul Brut Mondial și 42,48% din totalul OCDE<sup>88</sup>.

Circa o cincime a întregii producții a lumii se realiza deci într-o singură țară, ce este drept de dimensiuni considerabile. În consecință, dacă se are în vedere că următoarea țară dezvoltată – Japonia – avea un Produs Intern Brut doar de circa 39 % din cel al SUA, se poate aprecia că potențialul economic al acestui stat este deocamdată fără egal în economia mondială, la acesta adăugându-se și faptul că puterea sa militară nu are rival la nivel global.

<sup>88</sup> Calculat pe baza datelor de la International Monetary Fund, [www.imf.org](http://www.imf.org) și din documentul Perspectives On Global Development 2010: Shifting Wealth, OECD 2010

Atingerea unor asemenea performanțe economice a fost favorizată de o serie de condiții istorice favorabile<sup>89</sup>. Printre acestea s-au numărat și următoarele:

- SUA dispun de un vast teritoriu și de resurse naturale printre cele mai însemnate din lume;
- din punct de vedere al evoluției istorice, SUA nu au cunoscut orânduirea feudală, ele formându-se direct în condiții specifice economiei de piață și modului de producție capitalist. Acest fapt a permis o mult mai mare eficiență a funcționării societății și economiei americane încă de la constituirea ca stat;
- din punct de vedere social și politic SUA au fost de la început o societate civilă deschisă, bazată pe toleranță și acceptarea diversității;
- societatea și economia SUA au fost focalizate de la început pe individ și pe recunoașterea drepturilor acestuia. Constituția SUA consacră drepturile inalienabile ale individului, și nu ale unor clase sociale. Nu întâmplător Constituția SUA garantează dreptul fiecărui individ la „libertate, demnitate și urmărirea fericirii”, o formulare similară nemaifiind întâlnită în nici o altă constituție din lume. Ideea asigurării condițiilor pentru dezvoltarea fiecărui individ au stat la baza dezvoltării sociale americane. De altfel, societatea americană se bazează pe conceptul de „meritocrație” (meritocracy – mecanism de acces la putere în funcție de merite, în care fiecare trebuie să aibă, în principiu, o șansă de a-și valorifica calitățile). Accentul pus pe dezvoltarea individului și pe individualism a reprezentat un avantaj deosebit pentru SUA și în contextul trecerii la societatea informațională în care creativitatea este principala formă de producere a valorii. Un exemplu în acest sens poate fi reprezentat de alegerea în octombrie 2003 a actorului Arnold Schwarzenegger în importantul post de guvernator al celui mai important stat american - California;
- Într-un timp istoric relativ scurt în SUA a fost creată o piață uriașă ceea ce a stimulat puternic creșterea economică. Piața uriașă, corelată cu o anumită insuficiență a populației au condus la mecanizare și apoi la automatizare, la standardizare, economii de scară și la producția de serie. Nu întâmplător managementul și lucrul la bandă au apărut și s-au afirmat inițial în SUA;
- Chiar formarea SUA ca stat s-a realizat parțial prin metode de piață liberă, americanii cumpărând efectiv câteva state (Louisiana de la Napoleon în

1804, Oregon de la Anglia în 1846, California de la Mexic în 1848 și Alaska de la Rusia în 1867);

- SUA au reușit să creeze un popor format din reprezentanți ai tuturor popoarelor lumii și creuzetul american (melting pot) a condus la formarea unei comunități de interese între oamenii extrem de diverși ca rasă, pregătire, religie și avere;
- Sistemul educațional american, deși criticat de multe ori, a fost permanent orientat spre rezultate practice și spre cerințele pieței, răspunzând astfel nevoilor unei societăți de un dinamism fără egal.

Începutul secolului XXI a găsit SUA în poziția de singură superputere (sau hiperputere, după unele abordări), iar sistemul social și economic din SUA în poziția de „model” răspândit cu ajutorul mijloacelor mass-media în întreaga lume. O serie de reacții de respingere a globalizării care este adesea asociată cu economia SUA, precum și amenințarea terorismului mondial au pus SUA totuși în situația de a regândi rolul și locul său într-o lume tot mai interconectată și interdependentă.

#### **Perspective pe termen mediu și lung privind poziția SUA în economia mondială**

După cum s-a precizat anterior ierarhiile diferitelor state în cadrul economiei mondiale se pot modifica de la o perioadă la alta. Aceste perioade țin însă mai degrabă de durata lungă a istoriei, și nu de termenul scurt. Modificarea ierarhiilor mondiale se produce atunci când fie sistemul intern al unei puteri, fie sistemul mondial în ansamblul său intră într-o stare de dezechilibru și când, re-echilibrarea presupune o redefinire a raporturilor de forță.

Dintr-o asemenea perspectivă se poate spune că pe termen mediu și lung, la nivelul unui orizont de timp de cel puțin două decenii, SUA își vor menține locul de principală putere economică a lumii, cel puțin din următoarele motive:

- SUA posedă unele din cele mai mari resurse de materii prime din lume;
- poporul american este, în cea mai mare parte, un popor de emigranți, fapt ce se traduce printr-un spirit întreprinzător mai pronunțat decât la popoarele native (născute pe teritoriul statului respectiv). Diversitatea dată de emigrație, precum și menținerea legăturilor emigranților cu țările de origine au contribuit, la rândul lor, la dezvoltarea economiei și societății americane;
- SUA dispun de un avantaj substanțial în domeniul cercetării științifice fundamentale care, spre deosebire de cercetarea științifică aplicată, asigură

<sup>89</sup> Robert N. Bellah, ș.a., Americanii – Individualism și dăruire, Editura Humanitas, București, 1998.

poziții predominante pe termen lung. Acest avantaj este reflectat și în faptul că în prezent cei mai mulți deținători de premii Nobel (indiferent de originea acestora) sunt americani;

- SUA dispun de un avantaj hotărâtor în domeniul electronicii și informaticii și tehnologiilor aerospațiale;

- Rolul internațional al dolarului continuă să fie important, atât ca instrument de plată, cât și ca instrument de rezervă. Chiar dacă rolul monedei europene – euro – este în creștere, nu este de prevăzut o marginalizare a dolarului pe plan mondial pe termen scurt sau mediu;

- Poziția economică a SUA este însoțită ca un corolar de faptul că are cel mai ridicat potențial militar din lume. Avansul deosebit pe care îl deține SUA în domeniul cercetării și industriei militare se traduce adesea în avansuri în industriile civile;

- Globalizarea utilizării limbii engleze, inclusiv prin dezvoltarea Internetului, reprezintă un avantaj major pentru SUA în promovarea propriilor produse și servicii, precum și în tranzacțiile internaționale, în general;

- SUA dețin o poziție dominantă în planul comunicațional și prin aceasta pot facilita expansiunea modului de viață american și crearea unor modele de comportament globale. Rezultatul acestei „americanizări” se traduce în plan comercial prin aceasta creșterea exporturilor firmelor americane.

*Comparație SUA - UE*

Un subiect de analiză este, fără îndoială, acela al raporturilor de putere economică din SUA și Uniunea Europeană. Desigur că Uniunea Europeană poate reprezenta un concurent economic redutabil, mai ales după realizarea uniunii monetare prin trecerea de la 1 ianuarie 2002 la moneda unică – euro și după extinderile din 2004 și 2007.

Dar, nu trebuie uitat faptul că Uniunea Europeană mai are încă multe alte aspecte de realizat în coordonarea politicii monetare unice cu politicile bugetare naționale, iar, pe de altă parte, Uniunea Europeană nici nu este încă și o uniune politică, fapt vizibil în cazul conflictului din Irak când nu a fost posibilă adoptarea unei poziții comune. În fine, între Uniunea Europeană și SUA se menține încă un decalaj tehnologic apreciabil în favoarea SUA. De asemenea, trebuie menționat și faptul că declanșarea crizei economice în anul 2008 a pus în evidență o serie de probleme serioase atât de ordin conceptual, cât și de ordin funcțional în ceea ce privește Uniunea Europeană și, mai ales, zona euro.

*China - noul competitor economic*

Este interesant de remarcat faptul că, de regulă, atunci când se vorbea despre o posibilă „amenințare” a poziției de lider economic a SUA, se avea în vedere fie Japonia, fie Uniunea Europeană. Mai recent însă, la începutul secolului XXI, se conturează un nou „concurrent” redutabil: China, urmat din ce în ce mai rapid de un alt gigant demografic, India. După unele estimări ale Băncii Mondiale, dacă se

mențin actualele ritmuri de creștere economică este posibil ca în anul 2020 China să aibă un Produs Intern Brut mai mare decât SUA. Rămâne ca anii următori să confirme sau să infirme această ipoteză.

### 3.3.2. JAPONIA: miracol economic sau arta de a munci ✓

Din punct de vedere al Produsului Național Brut cea de-a doua mare țară dezvoltată este Japonia, PNB-ul său reprezentând circa 39 % din cel al SUA în anul 2010.

Modelul de dezvoltare al economiei japoneze a fost mult diferit de cel al SUA. Dacă încercăm să facem o paralelă cu modelul de dezvoltare prezentat anterior vom constata următoarele:

- Japonia a cunoscut o perioadă feudală de dezvoltare foarte îndelungată și bine definită, bazată pe o stratificare socială rigidă, cultul onoarei și disciplina militară. Elemente ale acestei perioade sunt prezente și astăzi în forme adaptate timpurilor moderne. În acest fel s-a creat o simbioză unică între elementele tradiționale feudale și cele specifice economiei de piață capitaliste;

- Marile întreprinderi japoneze (Zaibatsu) au o organizare specifică (modelul paternalist), bazată pe utilizarea permanentă a forței de muncă și pe o salarizare în raport cu vechimea în companie;

- Modul de finanțare al economiei Japoniei postbelice s-a bazat pe un sistem în care fiecare mare întreprindere avea o bancă proprie unde angajații săi depuneau o parte din salariu. Prin această formă de economisire era posibil ca întreprinderea să se dezvolte fără a apela la credite, salariații asigurând astfel finanțarea dezvoltării economice;

- Japonia este o țară săracă în resurse naturale, în consecință a fost nevoită să mizeze pe resursele umane, pe disciplina seculară a populației și pe un orgoliu național deosebit. În ceea ce privește accentul pus pe folosirea resurselor umane, este de remarcat faptul că la mijlocul secolului al XIX-lea în Japonia gradul de alfabetizare a populației era de circa 30 % pentru întreaga populație și de 50 % dacă se lua în considerare numai populația masculină<sup>90</sup>;

- Japonia este țara cu cea mai omogenă populație din punct de vedere etnic din lume, acest fapt influențând atât modelul de organizare și funcționare a societății, cât și modul de funcționare al pieței;

- Modelul de dezvoltare economică japonez a fost caracterizat de rolul important jucat de stat. După cel de-al doilea război mondial au fost puse bazele unei strânse cooperări între stat și întreprinderi, rolul principal revenind Ministerului Industriei și Comerțului Internațional (Ministry of International Trade and Industry – MITI). Acest minister a jucat un rol foarte important în alocarea

<sup>90</sup> Costin Murgescu, Japonia în economia mondială, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1983.

capitalului către sectoarele considerate prioritare (cum ar fi electronica, industria automobilului, industria construcțiilor de mașini). Totodată MITI a elaborat politici economice care au restrâns ponderea întreprinderilor de stat și au încurajat inițiativa privată;

- Forța economică a Japoniei s-a bazat pe sistemul său de organizare a firmelor în cadrul unor rețele economice în care firmele sunt legate prin participații financiare încrucișate (fiecare firmă este acționar la cealaltă, în acest fel se asigură o convergență a intereselor) sau prin relații privilegiate între clienți și furnizori.

Faptul că după ce a fost înfrântă în cel de-al doilea război mondial și a suportat și șocul primelor bombardamente atomice din istorie a reușit să devină a doua economie a lumii a fost considerat de mulți analiști, în special în anii 70 și 80 un miracol. Dar dacă avem în vedere seculara disciplină japoneză, precum și faptul că peste 30 de ani japonezii au muncit 7 zile pe săptămână, adesea fără a avea concediu, putem ajunge la concluzia că singurul miracol a fost cel al muncii cu o dedicație și concentrare fără precedent.

După anii 80, rolul statului s-a redus în economia japoneză iar capitalul japonez a început să se reorienteze tot mai mult spre sectoarele imediat rentabile. În fața unei lumi dominată de informație și globalizare în care accentul se pune pe individ Japonia, caracterizată de cultura consensului s-a confruntat timp de mai mulți ani cu o depresiune economică prelungită și o criză structurală. În prezent modelul de dezvoltare japonez se afla într-o fază de adaptare la noile realități mondiale.

### 3.3.3. *OLANDA sau liderul capitalismului timpuriu*

Olanda a fost printre primele țări capitaliste în sens modern din lume. Prin mărimea și eficiența flotei sale comerciale ea a luat în secolul al XVI-lea locul ocupat anterior de Spania și Portugalia. Dacă aceste țări, dominate de o mentalitate feudală au decăzut treptat fără a valorifica cu adevărat aflusul de aur provenit din America de Sud, în schimb Olanda s-a remarcat ca un căraș al mărilor, fiind în secolul al XVI-lea, din punct de vedere comercial și financiar, placa turnantă a lumii.

Printre aspectele ce au favorizat dezvoltarea timpurie a economiei capitaliste în Olanda s-au numărat<sup>91</sup>:

- poziția sa geografică care a ajutat-o să se afirme ca putere colonială, maritimă și comercială;

<sup>91</sup> Radu Vasile, *Economia Mondială – drumuri și etape ale modernizării*, Editura Albatros, București, 1987.

- dezvoltarea primelor societăți anonime pe acțiuni de mari dimensiuni la sfârșitul secolului al XVI-lea și începutul secolului al XVII-lea. Dintre acestea cea mai celebră a fost Compania Olandeză a Indiilor Orientale;
- crearea bursei de la Amsterdam, prima bursă de valori din Europa și din lume;

În prezent economia Olandei este caracterizată de o serie de ramuri de vârf precum electronica și comunicațiile, dar și de industrii precum petrochimia, industria alimentară și agricultura intensivă. Olanda este totodată și principalul exportator de flori pe plan mondial.

### 3.3.4. *Modelul renan, economia socială de piață sau capitalismul cu față umană*

Dacă în cazul SUA și al Japoniei putem vorbi despre modele de dezvoltare economică cu o continuitate istorică mai mare, modelul renan, deși se bazează din plin pe etica religioasă și comportamentele economice specifice protestantismului<sup>92</sup>, este un model postbelic. Numele său vine de la fluviul Rin, în apropierea căruia, în 1959, social-democrația germană a decis trecerea la capitalism<sup>93</sup>.

Modelul renan a fost definit ca o sinteză între idealurile capitalismului și ale social-democrației, respectiv o variantă a economiei liberale capitaliste, și anume, economia socială de piață. Acest model, cu inevitabile variații, este întâlnit nu numai în Germania, ci și în Elveția, Olanda sau țările scandinave. Este interesant de remarcat că modelul renan este, din anumite puncte de vedere, asemănător modelului japonez.

Principiile care au stat la baza dezvoltării acestui model au fost:

- proprietatea privată, formarea liberă a prețurilor și asigurarea concurenței;
- recunoașterea limitelor pieței și acceptarea necesității intervenției statului pentru corectarea acestora;
- respectarea principiilor securității sociale, a egalității sociale și a progresului social;
- un sistem financiar bazat pe bănci;
- un accent deosebit pus pe stabilitatea monetară.

Aplicarea acestor principii în condițiile specifice ale societății (vest)-germane post-belice (caracterizată de coeziune, omogenitate și armonie) a condus la formarea unei clase mijlocii extrem de puternice, care a jucat un rol esențial în economie și societate.

<sup>92</sup> Max Weber, *Etica protestantă și spiritul capitalismului*, Editura Humanitas, București, 1993.

<sup>93</sup> Carmen Păuna, *Modelul german al economiei de piață*, Editura Niculescu, București, 2000.

Ceea ce este specific modelului renan este existența unei game largi de măsuri care vizează protecția socială pe întreaga durată a vieții, cu respectarea legilor economiei de piață. Astfel, prețurile sunt stabilite de piață, dar cei aflați în nevoie sunt ajutați să le plătească. Impozitele sunt mari, dar eficiența și etica muncii se ridică la cote înalte și reușesc să asigure o competitivitate internațională deosebită.

Din punct de vedere economic, modelul renan diferă de cel american prin acordarea poziției de partener de discuție pentru angajații întreprinderilor, prin stabilirea ca obiectiv al guvernării a asigurării securității sociale, prin rolul important acordat economisirii, prin mai mica libertate de mișcare a capitalului în economie.

### 3.3.5. SUECIA sau modelul celei de a treia căi

În secolul XX, timp de mai multe decenii, Suedia a promovat un model de dezvoltare cunoscut sub numele de „a treia cale” (denumire provenită de la ideea unei căi de dezvoltare situată între capitalism și socialism, cu alte cuvinte un model aflat între libera acțiune a forțelor pieței și intervenția statului, în principal în domeniul redistribuirii avuției).

Modelul suedez a fost posibil pe baza unei evoluții economice pozitive pe termen lung, evoluție ce a avut loc în condițiile unei economii capitaliste și a unui statut de neutralitate a țării. Modelul ca atare a fost susținut de Partidul Social Democrat din Suedia care a fost la putere timp de 44 de ani, începând cu 1932 și având doar o întrerupere între 1976 – 1982<sup>94</sup>.

În Suedia, deși a existat în permanență o economie de piață, sindicatele și statul au avut un rol deosebit iar redistribuirea avuției sociale s-a făcut multă vreme pe baza unor mecanisme socialiste, egalitariste, conform principiului „de la fiecare după posibilități, fiecăruia după nevoi”. Acest tip de organizare a economiei a fost cunoscut sub numele de „statul bunăstării” (welfare state).

În acest context accentul a fost pus pe marea proprietate capitalistă (care a fost însă puternic impozitată, nivelul impozitelor atingând și 60 % din profit), în vreme ce firmele mici și mijlocii nu au beneficiat de un sprijin adecvat. În schimb, sistemul de asistență socială (pentru șomeri, dar și pentru copii și vârstnici) era printre cele mai avansate și generoase din lume.

<sup>94</sup> Robert Skole (editor), Sweden in Fact, Skogs Boktryckeri AB, Stockholm, 1989.

Acest model a funcționat o perioadă îndelungată însă din anii 1980 economia Suediei a intrat într-o perioadă de declin caracterizată de scăderea productivității muncii, a competitivității internaționale și, de aici, de existența unor deficite bugetare de mari proporții.

Drept urmare, după 1991 în Suedia s-a trecut la o politică economică de austeritate, ceea ce a însemnat renunțarea la unele din generoasele prevederi ale sistemului de asigurări sociale. Un alt moment important în ajustarea modelului suedez a fost reprezentat de anul 1995 când Suedia a devenit membră a Uniunii Europene și a început să se confrunte tot mai mult cu rigorile pieței unice și ale competiției din partea firmelor aflate în țări mai puțin generoase cu mijloacele de protecție socială.

### 3.4. Forme de asociere și cooperare specifice țărilor dezvoltate

#### Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică - OCDE

Din punct de vedere economic, țările dezvoltate sunt asociate în totalitatea lor sau pe grupuri mai restrânse în diferite organizații cum ar fi: Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică - OCDE (Organization for Economic Cooperation and Development - OECD), Uniunea Europeană, Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS), etc.

Aceste forme de asociere reprezintă manifestarea unui principiu la care au aderat practic toate statele dezvoltate, principiul dialogului și colaborării. Cele două războaie mondiale care au înnegurat prima jumătate a secolului XX au consacrat într-un final ideea că orice dialog este preferabil conflictului și că toată lumea are de câștigat prin negocieri, consultări și cooperare.

Dintre aceste asociații și organizații, Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică este cea care reunește marea majoritate a statelor dezvoltate, provenind din toate zonele geografice.

Precursoarea Organizației de Cooperare și Dezvoltare Economică a fost Organizația de Cooperare Economică Europeană – OCEE, înființată în aprilie 1948 în scopul implementării Planului Marshall de asistență acordată de SUA reconstrucției Europei postbelice. După încheierea reconstrucției vest-europene, în 1961 OCEE a fost înlocuită de Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică, care, de această dată nu mai era limitată în ceea ce privește membrii săi la Europa de vest.



Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică a fost înființată în anul 1960, are sediul la Paris și a început să funcționeze efectiv în 1961.

Principalele trăsături ale Organizației de Cooperare și Dezvoltare Economică sunt următoarele:

- este o organizație interguvernamentală, deci membrii săi sunt guvernele statelor ce o alcătuiesc;
- rolul OCDE este acela de elaborare, coordonare și promovare a politicilor având ca obiectiv creșterea economică și asigurarea stabilității financiare a țărilor membre;
- OCDE promovează dezvoltarea comerțului internațional pe baze nediscriminatorii;
- OCDE promovează stabilirea unor reguli uniforme pe plan mondial în domeniul investițiilor străine directe (sub forma Acordului Multilateral privind Investițiilor aflat încă în stadiul de proiect);
- în cadrul OCDE statele membre cooperează în domenii diverse, cum ar fi cel economic, științific, cultural și al protecției mediului;
- OCDE coordonează acțiunile membrilor săi vizând acordarea de asistență tehnică și financiară țărilor în dezvoltare, precum și în domeniul programelor cu caracter umanitar sau de luptă împotriva efectelor dezastrelor naturale.

Deși nu are o prezență caracterizată de putere executivă, OCDE este o importantă organizație de analiză și soluționare a problemelor lumii contemporane, fiind totodată și o importantă sursă de asistență tehnică pentru țările în dezvoltare sau în tranziție. Studiile realizate de această organizație constituie documente de referință nu numai pentru cercetători, dar și pentru numeroase guverne, bănci, instituții internaționale. Totodată, OCDE întreține relații cu circa 70 de state, cu organizații neguvernamentale și cu reprezentanți ai societății civile din numeroase țări.

Celelalte forme de asociere economică ale țărilor dezvoltate (Uniunea Europeană, Asociația Europeană a Liberului Schimb) vor fi analizate separat în cadrul capitolului referitor la integrarea economică interstatală.

## CAPITOLUL 4

### Societățile transnaționale

#### 4.1. Locul societăților transnaționale în economia mondială

În anul 2010 în lume funcționau circa 82.000 de societăți transnaționale cu peste 810.000 de filiale<sup>95</sup>. În filialele menționate au fost create circa 69 milioane de locuri de muncă directe (mai mult decât dublul totalului locurilor de muncă din Germania) și peste 400 milioane de locuri de muncă în total (directe plus indirecte). Aceste filiale realizează o valoare adăugată care reprezintă 25 % din Produsul Brut Mondial.

Numărul acestor societăți transnaționale a crescut rapid de la 15.000 în 1973 la 82.000 în anul 2010. Valoarea adăugată prin activitățile desfășurate în cadrul societăților transnaționale a fost în anul 2011 de circa 7.000 miliarde dolari, respectiv circa 10 % din Produsul Global Mondial. Activele administrate de societățile transnaționale la nivel mondial în anul 2011 se cifrau la 82.000 miliarde dolari în condițiile în care Produsul Brut Mondial a fost de circa 70.000 miliarde dolari.

Din punctul de vedere al valorii activelor din străinătate, în anul 2011 primele cinci societăți transnaționale erau: General Electric cu 502 miliarde dolari, Royal Dutch Shell cu 296,44 miliarde dolari, British Petroleum Company Plc cu 263,47 miliarde dolari, Exxon Mobil Corporation cu 214,23 miliarde dolari, Toyota Motor Corporation cu 214,11 miliarde dolari<sup>96</sup>.

Vânzările mondiale ale filialelor societăților transnaționale au fost în anul 2010 de peste două ori mai mari decât volumul exporturilor mondiale, respectiv circa 33 trilioane dolari față de 15,2 trilioane dolari<sup>97</sup>.

#### Principalele țări de origine ale societăților transnaționale

Societățile transnaționale își au în cea mai mare parte originea în țările dezvoltate. Astfel, în anul 2011, din primele 20 de societăți transnaționale listate după valoarea activelor deținute în străinătate 4 aveau sediul în Germania, 3 aveau

<sup>95</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

<sup>96</sup> UNCTAD, World Investment Report 2012: Annex Tables, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011

<sup>97</sup> World Trade Report 2011: The WTO and Preferential Trade Agreements, www.wto.org

sediul societății mamă în SUA, 3 în Marea Britanie, 2 în Japonia, 2 în Franța, 2 în Italia, 1 în Spania, 1 în Luxembourg, 1 în Elveția și 1 în Belgia<sup>98</sup>.

#### 4.2. Elemente caracteristice ale societăților transnaționale

Societățile transnaționale (Transnational Corporations – TNC), cunoscute și sub numele de societăți multinaționale (Multinational Enterprises – MNE), sunt definite de Enciclopedia Britannica astfel: „**orice corporație care este înregistrată și care desfășoară activități în mai mult de o țară la un moment dat**”.

În general societățile transnaționale au sediul social într-o țară și operează filiale deținute total sau parțial în două sau mai multe țări. Firma din țara unde este înregistrat sediul social care, de cele mai multe ori este și firma inițială, de la care s-a pornit activitatea, este cunoscută sub numele de „firmă mamă” (mother company), în vreme ce filialele din alte țări sunt cunoscute și sub numele de „firme fiice” (subsidiaries). După cum s-a remarcat în cercetarea economică din România, specificul societăților transnaționale decurge din „deținerea de active generatoare de valoare adăugată în medii economice naționale distincte și din coordonarea lor sub o politică și o strategie comună, elaborată de firma-mamă.”<sup>99</sup>

Din punct de vedere istoric, se poate vorbi despre corporații „transnaționale” (asemănătoare ca principiu de funcționare cu cele moderne) încă din secolul al XVI-lea.<sup>100</sup> Dar, în forma în care sunt cunoscute azi, societățile transnaționale au început să se manifeste în secolul al XIX-lea, printre primele exemple fiind firma Colt din SUA care a deschis în 1852 o fabrică de revolvere în Marea Britanie.<sup>101</sup>

În marea majoritate a cazurilor societățile transnaționale au cunoscut o evoluție economică foarte dinamică, bucurându-se de succes mai întâi în țara de origine și extinzându-se apoi și în alte țări.

Societățile transnaționale sunt caracterizate din punct de vedere ale gradului de internaționalizare a activității lor prin intermediul Indicelui de Transnaționalitate (Transnationality Index - TNI). În principiu, Indicele de Transnaționalitate arată ce proporție din activitatea societății transnaționale se desfășoară în alte țări decât cea de origine.

<sup>98</sup> UNCTAD, World Investment Report 2012: Annex Tables, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011

<sup>99</sup> Anda Mazilu, Transnaționalele și competitivitatea – O perspectivă est-europeană, Editura economică, București, 1999.

<sup>100</sup> Costea Munteanu, Alexandra Horobeț, Finanțe transnaționale, Editura All Beck, București, 2003.

<sup>101</sup> Mișu Negrițoiu, Salt înainte – Dezvoltarea și investițiile străine directe, Editura PRO și Editura Expert, București, 1996.

Indicele de Transnaționalitate este calculat ca medie a 3 raporturi, după cum urmează:

- **active străine / active totale.** Acest raport indică cât din baza de producție sau de desfășurare a activității (fabrici, puncte de lucru sau de desfacere, depozite, unități de cercetare, etc.) se află în afara țării de origine;

- **cifra de afaceri înregistrată în străinătate / cifra de afaceri totală.** Acest raport indică în ce măsură activitatea desfășurată este valorificată (vândută) pe plan internațional;

- **număr de angajați în străinătate / număr total de angajați.** Acest raport ne indică care este ponderea forței de muncă agajate de societate în afara țării de origine.

Interpretarea acestui Indice se face astfel: cu cât valoarea indicelui este mai ridicată, cu atât societatea respectivă își desfășoară o parte mai mare a activității în afara granițelor țării de origine; cu cât valoarea indicelui este mai mică, cu atât ponderea activităților desfășurate în străinătate este mai redusă.

#### 4.3. Forme de manifestare a societăților transnaționale în economia mondială

##### Tipuri de societăți transnaționale

În funcție de strategia economică adoptată, de domeniul de activitate și de condițiile concrete de desfășurare a activității în țara de origine, societățile transnaționale pot decide orientarea majoritară a investițiilor de capital către țara de origine sau către filialele aflate în alte țări.

În funcție de această opțiune, pe plan internațional se întâlnesc două tipuri mari de societăți transnaționale:

**Societăți transnaționale cu grad redus de transnaționalitate.** În cazul acestui tip de societăți transnaționale activitatea firmei este orientată prioritar spre țara de origine. Drept urmare, în acest caz, pe termen lung investițiile efectuate în țara de origine le depășesc ca valoare pe cele efectuate în cadrul filialelor situate în țări terțe.

Fără a constitui o regulă absolută, acest tip de societăți transnaționale își au de obicei sediul în țări dezvoltate mari, caracterizate de o piață internă de mari dimensiuni. Un exemplu tipic este cel al multor societăți transnaționale care își au originea în SUA, dat fiind faptul că SUA dispune de o piață internă foarte mare. Comerțul exterior al SUA deține o pondere de 10 – 14 % în Produsul Intern Brut tocmai datorită acestei situații, în vreme ce în cazul multor țări dezvoltate mai mici (ca dimensiuni geografice și populație), cum ar fi Austria, acest raport este de peste 50 %.

Explicația acestui fapt rezidă în aceea că, în cazul existenței unei piețe interne mari, o societate poate să își vândă produsele sau serviciile în cea mai mare parte chiar pe piața țării de origine. În acest caz activitățile și vânzările realizate în țări au doar un rol complementar celor realizate în țara de origine. Exemple de astfel de societăți transnaționale sunt Philip Morris, Mitsubishi Motors, Fujitsu, Hitachi, Ford care prezintă un Indice de Transnaționalitate cuprins între 20 % - 30 % .

**Societăți transnaționale cu grad ridicat de transnaționalitate.** La aceste societăți, activitatea este orientată prioritar către exterior, respectiv către filialele situate în alte țări decât cea de origine.

În general acest tip de societăți transnaționale își au sediul în țări dezvoltate caracterizate de o piață internă de dimensiuni mai mici. Exemple în acest sens sunt reprezentate de Nestle care are un indice de transnaționalitate de 94,7 %, ASEA Brown Boveri ABB (cu activități în domeniul energetic și electrotehnic) care are un indice de transnaționalitate de 94,9 %, sau British American Tobacco care are un indice de transnaționalitate de 94,7 % .

#### **4.4. Managementul strategic al societăților transnaționale**

##### **Strategii de creștere a dimensiunilor economice**

Deoarece operează la scară globală, societățile transnaționale sunt mult mai interesate decât alte tipuri de firme (de exemplu decât întreprinderile mici și mijlocii) să se extindă pe noi piețe, să înlăture concurenți, să se asocieze cu alte firme. Managementul acestor societăți transnaționale trebuie să aibă în permanență o componentă strategică prin care firma se apără, atacă, se aliază și se extinde.

În prezent nici o firmă indiferent de mărimea ei, și cu atât mai mult p societate transnațională, nu poate concepe o strategie staționară, de stagnare: mișcarea este esențială și chiar pentru menținerea unei cote de piață sunt necesare strategii complexe, de multe ori întinse pe mai multe continente.

Pentru creșterea volumului de activități economice, fie că aceasta implică intrarea pe noi piețe sau nu, societățile transnaționale au la dispoziție o serie de metode care nu le sunt specifice, în sensul că ele pot fi folosite și de firme ce acționează pe o singură piață, dar care au o mult mai mare relevanță în spațiul mondial.

Creșterea dimensiunilor activității economice societăților multinaționale poate avea ca scop:

- intrarea pe o nouă piață (intrarea într-o nouă țară cu aceleași produse);
- intrarea pe o nouă piață (intrarea în aceleași țări cu produse aparținând unor alte domenii de activitate);
- desfășurarea unor activități de cercetare-dezvoltare foarte costisitoare;
- realizarea de alianțe strategice;
- combinații ale scopurilor de mai sus.

Creșterea dimensiunilor activității economice societăților transnaționale se poate face, în principiu, prin 2 metode:

- prima metodă se realizează în cadrul societății transnaționale, fără a implica alte firme și apelează la resurse proprii sau împrumutate. Această metodă poate defini drept creștere internă (nu implică alte entități economice);
- cea de-a doua metodă implică, pe lângă societatea transnațională în cauză și alte firme cu care aceasta intră în raporturi juridice specifice. Această metodă se poate defini drept creștere externă (implică alte entități economice).

**Creșterea internă** are la bază resursele proprii (din activitatea proprie sau împrumutate) și nu modifică structura acționariatului societății transnaționale. Creșterea internă se poate realiza prin reinvestirea totală sau parțială a profitului (dacă acționarii decid astfel) sau prin utilizarea unor surselor de finanțare cum ar fi împrumuturile bancare sau emisiunea de obligațiuni în scopul majorării capitalului.

**Creșterea externă** implică stabilirea de relații juridice cu alte firme (entități economice) și este bazată pe concentrarea capitalului. Prin concentrarea capitalului se înțelege procesul prin care numărul de firme existente pe piață sau numărul de proprietari de firme se reduce în urma unor acțiuni de vânzare – cumpărare. Procesul se numește de concentrare a capitalului deoarece capitalul existent pe piață la un moment dat se concentrează în mai puține firme sau în mai puține mâini (deținători de capital).

Modalitățile practice prin care se realizează concentrarea capitalului sunt:

- Fuziunea (merger);
- Achiziția (acquisition).

În literatura de specialitate anglo – saxonă cele două operațiuni sunt cunoscute sub numele de M & A (Merger & Acquisition).

Fuziunea și absorbția au ca principal obiectiv raționalizarea structurilor de producție în vederea micșorării costurilor la scara întregii activități economice a firmei rezultate.

**Fuziunea (merger)** reprezintă o tehnică de concentrare prin care două sau mai multe firme se regroupează într-una singură. În acest caz, din punct de vedere juridic firmele inițiale dispar, ele fiind înlocuite cu o entitate juridică nouă. Avantajul principal al fuziunii este efectul de sinergie prin care creșterea de eficiență rezultată este mai mare decât simpla însumare a resurselor existente în firmele care au fuzionat.

**Achiziția (acquisition)** poate îmbrăca două forme distincte:

- absorbția;
- participarea.

**Absorbția** reprezintă o tehnică prin care o firmă cumpără integral o altă firmă. Societatea absorbită dispare ca entitate juridică (subiect de drept). În cazul absorbției firma cumpărătoare poate alege între cumpărarea acțiunilor firmei absorbite (caz în care preia activul și pasivul acesteia în calitate de nou proprietar) sau doar a activelor acesteia (opțiune care evită posibile probleme legate de situația pasivului firmei absorbite – nu se preiau și datoriile).

**Participarea** constituie cealaltă formă de achiziție și constă în achiziționarea de către o firmă doar a unei părți din capitalului altei firme. Pentru a putea fi inclusă în categoria investițiilor străine directe această operațiune implică o participare de cel puțin 10 % din capitalul firmei la care se cumpără acțiuni sau din puterea de vot. Sub acest nivel este vorba doar de un plasament de capital în scopul fructificării acestuia.

În cazul achiziției, firma cumpărătoare va putea plăti pentru acțiunile pe care le cumpără fie în numerar (cash), fie prin acțiuni proprii care sunt cotate la bursă la un anumit nivel în momentul realizării tranzacției.

#### **Strategii de extindere a activității societăților transnaționale la scară globală**

În funcție de specificul activității lor, societățile transnaționale pot să își extindă activitatea la scară globală:

- în același domeniu de activitate, prin desfășurarea de activități similare sau chiar identice cu ale firmei mamă (extinderea activității pe orizontală);
- în același domeniu de activitate, prin desfășurarea de activități complementare cu cele ale firmei mamă (extinderea activității pe verticală);
- în domenii de activitate complet diferite de cele ale firmei mamă.

**Extinderea activității pe orizontală** se realizează prin creșterea numărului de filiale din străinătate, în același domeniu de activitate și prin desfășurarea aceluiași activități ca și cele ale firmei mamă. În acest caz fiecare filială este o replică (o clonă) totală sau parțială a firmei mamă. De exemplu filialele din străinătate ale firmei Coca – Cola realizează același tip de produs oriunde s-ar afla. În mod similar, filialele societății Kraft Food Internațional care produc ciocolată realizează, în principiu, același tip de produse, indiferent de locul în care sunt amplasate.

În cazul produselor cu grad mai ridicat de complexitate, între filialele situate în diverse țări poate exista sau nu o anumită specializare și complementaritate. De exemplu în industria automobilului, filialele General Motors pot produce același tip de automobil sau pot avea și o anumită specializare – în motoare, cutii de viteză, etc.- care implică necesitatea cooperării cu alte filiale ale General Motors situate în alte țări și care produc prioritar alte componente – elemente de suspensie sau de caroserie.

**Extinderea activității pe verticală** se realizează prin creșterea numărului de filiale din străinătate (prin achiziționarea unor firme existente sau prin înființarea de firme noi) care vor desfășura activități complementare celei desfășurate de firma mamă, activități aflate din punct de vedere tehnologic și comercial în amonte (înainte de activitatea desfășurată de firma mamă) sau în aval (după activitatea desfășurată de firma mamă). De exemplu, societatea transnațională Exxon Mobile avea ca specializare rafinarea petrolului. În vederea extinderii pe verticală această societate și-a crescut numărul de filiale în străinătate prin achiziționarea sau înființarea de firme care extrăgeau petrol (activitate aflată în amonte / înainte față de activitatea de rafinare) și firme care se ocupau cu distribuția produselor petroliere (activitate aflată în aval / după activitatea de rafinare).

**Extinderea activității în domenii complet diferite** de cele ale firmei mamă poartă numele de **conglomerare internațională**. Acest tip de extindere constă în asocierea unor firme din țări diferite care nu sunt legate între ele din punct de vedere tehnologic (care își desfășoară activitatea în domenii complet diferite). Firma rezultată prin această asociere se numește conglomerat.

Motivația unei asemenea asocieri este de ordin strict financiar. Prin structura lui diversificată, conglomeratul poate asigura o mai mare stabilitate a ratei profitului pe ansamblul firmei deoarece dacă într-un sector se înregistrează o stagnare sau o reducere a activității, este posibil ca în alte sectoare să se înregistreze creșteri iar pe ansamblu firma să fie profitabilă.

## Poziția pe piață a societăților transnaționale

Prin dimensiunile lor societățile transnaționale pot concentra o mare parte a producției dintr-un anumit sector de activitate. Cu toate acestea, societățile transnaționale nu reprezintă în mod automat monopoluri în domeniile în care își desfășoară activitatea.

Acest fapt se datorează tocmai caracterului transnațional al acestor societăți, respectiv faptului că își desfășoară activitatea simultan în mai multe țări. În practică sunt foarte rare cazurile în care o societate transnațională deține cea mai mare cotă de piață în toate țările în care este prezentă prin filialele sale.

Cel mai adesea în practică se întâlnesc situații în care o societate transnațională are o poziție dominantă în țara de origine, fără ca filialele sale din alte țări să dețină în țările respective poziții similare.

O altă situație întâlnită în practică este cea în care o societate transnațională deține poziții dominante în mai multe țări doar într-unul din domeniile sale de activitate. Astfel societatea transnațională Unilever deține poziții dominante pe plan mondial numai în industria margarinei iar Nestle deține poziții dominante pe plan mondial la produsele concentrate din cafea.

## Relația dintre societățile transnaționale și ceilalți agenți economici globali

În calitate de agenți economici care își desfășoară activitatea în economia mondială, societățile transnaționale interacționează cu ceilalți participanți, fie că este vorba de state, organizații economice de integrare sau alte firme.

În cadrul acestor interacțiuni, dată fiind dimensiunea economică a majorității societăților transnaționale (care sunt comparabile cu multe economii naționale) se remarcă relația dintre acestea și statele naționale.

**O primă categorie de relații** este cea dintre societățile transnaționale și țările de origine (home countries). Aceste relații sunt, de cele mai multe ori, de parteneriat și reprezintă o împletire a intereselor economice (ale societăților transnaționale) cu interesele politice sau militare (ale țărilor de origine). Statele de origine sprijină societățile lor transnaționale, de cele mai multe ori în mod indirect, prin măsuri de politică comercială sau prin sprijinirea expansiunii economice în zone de interes politic, mai ales prin acordarea de garanții împotriva riscurilor. În situația în care interesele economice ale societăților transnaționale sunt afectate prin măsuri arbitrare luate de țările de destinație (naționalizări, exproprieri, discriminări, etc.),

țările de origine pot interveni și prin mecanisme diplomatice pentru identificarea de soluții convenabile.

Statele de origine pot însă să inițieze și măsuri de intervenție în cazul în care activitatea societăților transnaționale poate produce dezechilibre pe piețele financiare, probleme de protecția mediului, dezechilibre ale balanței de plăți sau afectarea unor interese geostrategice (de exemplu prin nerespectarea embargoului impus în relațiile cu anumite state).

**O a doua categorie de relații** este cea dintre societățile transnaționale și țările de receptoare (host countries), în care se înființează filialele. Această relație este, de regulă, de parteneriat, dar ea este influențată de nivelul de dezvoltare al țării în care se înființează filialele.

În cazul înființării de filiale în țări dezvoltate, societățile transnaționale trebuie să opereze pe piețe mature, cu reguli și instituții bine definite și cu un nivel de concurență ridicat. În astfel de cazuri, societățile transnaționale adoptă de regulă strategii de adaptare la structurile macroeconomice existente.

În cazul înființării de filiale în țări în dezvoltare, societățile transnaționale trebuie să opereze în economii în tranziție, cu reguli și instituții în formare, de regulă lipsite de prezența unor agenți economici de dimensiuni similare.

În astfel de cazuri, societățile transnaționale pot modifica structurile macroeconomice existente sau chiar înființa unele noi, și pot dispune de o putere de negociere apreciabilă în relațiile cu țările receptoare.

În deceniile imediat următoare celui de-al doilea război mondial au existat situații în care societățile transnaționale care au înființat filiale în țări în curs de dezvoltare au determinat anumite efecte negative legate de: modul de exploatare a resurselor naturale, nerespectarea regulilor de protecție a mediului înconjurător sau de utilizare a mecanismelor prețurilor de transfer prin care puteau dezavantaja țara receptoare. După anii 70 și, mai ales, din anii 80, în contextul modificărilor eticii afacerilor și a apariției conceptului de Corporate Social Responsibility (responsabilitate socială a corporațiilor), marile firme trebuiau să dovedească că sunt niște „buni cetățeni” - good corporate citizens astfel încât incidența unor astfel de situații s-a redus foarte mult.

Experiența mai multor decenii de activitate a filialelor societăților transnaționale în țările în dezvoltare a arătat că, pe ansamblu, impactul economic al acestora este pozitiv. Printre efectele determinate de filialele societăților transnaționale asupra țărilor receptoare se numără: crearea de locuri de muncă, accesul la tehnologii și



tehnici manageriale moderne, asigurarea accesului la piețe de desfacere, un anumit efect de antrenare și emulație asupra firmelor locale.

#### 4.5. Mobilitatea internațională a activităților economice: delocalizarea și relocalizarea producției

Deoarece își desfășoară activitatea pe mai multe piețe situate în mai multe țări, societățile transnaționale pot compara mult mai ușor decât alte tipuri de societăți costul factorilor de producție și al costurilor de tranzacție (de operare pe o piață), astfel încât pot lua decizii de reamplasare a activităților lor în funcție de aceste considerente. Schimbarea dintr-o țară în alta a locului de desfășurare a unor activități economice poartă numele de delocalizare internațională a producției.

**Delocalizarea ca fenomen economic nu este specifică doar societăților transnaționale.** Și alte tipuri de firme pot lua o asemenea decizie, dar ea este mult mai des întâlnită, din motivele menționate mai sus, în cazul societăților transnaționale.

Delocalizarea internațională a producției poate fi determinată de următoarele motive economice:

- Prelungirea ciclului de viață al produsului. Prin intrarea pe o nouă piață, inclusiv ca proces de producție, un produs care era în faza de maturitate spre declin într-o țară, poate să fie lansat ca produs nou în altă țară;
- Minimizarea costurilor de producție prin amplasarea într-o țară în care costul factorilor de producție (resurse naturale, forță de muncă, energie) și al costurilor de tranzacție sunt mai mici decât în țara de origine;
- Evitarea barierelor vamale atunci când acestea conduc la o defavorizare a produsului societății respective pe piață. De exemplu, automobilele produse în Japonia și importate în Uniunea Europeană se confruntă cu taxe vamale ridicate, ceea ce le face mai puțin competitive, în pofida unor certe calități tehnice. În acest caz, soluția constă în mutarea producției de automobile japoneze chiar într-o țară a Uniunii Europene, evitându-se astfel plata taxelor vamale;
- Evitarea fiscalității excesive. Atunci când în țara de origine nivelul taxelor și impozitelor este ridicat (mai ales în ceea ce privește impozitul pe profit), o soluție de creștere a eficienței este aceea a mutării producției într-o țară cu taxe și impozite reduse. De exemplu, Irlanda a reușit să atragă un număr foarte însemnat de investitori străini printre altele deoarece nivelul impozitului pe profit era doar de 10 %, nivel mult mai redus decât în alte țări dezvoltate;
- Îmbunătățirea poziției competiționale a firmei. De multe ori prezența cu unități de producție pe o piață conduce la crearea unui avantaj competitiv

pentru produsele realizate astfel, fie din motive de imagine (produsul e perceput ca fiind național și nu importat), fie pentru a beneficia de unele facilități fiscale sau financiare, sau pentru a fi eligibil pentru programe de achiziții publice.

Delocalizarea internațională a producției vizează de obicei produse standardizate, de serie mare cum ar fi cele din industria confecțiilor, textilelor și încălțăminte, industria automobilelor, industria electronică, etc.

Datorită progresului tehnic (în special datorită automatizării și robotizării producției) sau datorită modificării unor condiții în țara în care a fost reamplasată producția (de exemplu prin creșterea costului forței de muncă) se poate produce și fenomenul invers delocalizării, și anume, relocalizarea.

Prin relocalizare are loc readucerea activității de producție din țara în care aceasta a fost reamplasată în țara de origine.

Cele două tipuri de decizii economice – delocalizarea și relocalizarea – pot fi privite tot în contextul fenomenului de globalizare care, între altele este caracterizat și de o creștere a mobilității tuturor activităților economice, inclusiv a celei de producție.

#### 4.6. Relația societăți transnaționale - globalizare

În sensul său actual, globalizarea privită ca interacțiune la scară globală în toate segmentele vieții economice și sociale a fost lansat în urmă cu circa 20 de ani de Theodore Levitt prin articolul său „Globalizarea Piețelor”.<sup>102</sup>

Globalizarea este caracterizată în primul rând de „dispariția distanțelor” sau, așa cum remarcă în mod inspirat un autor de „sfârșitul geografiei”.<sup>103</sup> Reluând o formulă lansată încă în anii 80, globalizarea înseamnă pentru actorii economici „a gândi global și a acționa local”.

Globalizarea are ca prin efect integrarea prin activități economice a unei părți tot mai mari din populația globului. Se creează astfel noi locuri de muncă, dar și noi consumatori ceea ce permite producătorilor să realizeze importante economii de scară.

Globalizarea favorizează fenomenul de concentrare a capitalului deoarece pentru a putea valorifica avantajele unei piețe globale firmele trebuie să dispună de resurse care le depășesc pe cele ale multor state.

<sup>102</sup> Theodore Levitt, The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May 1983.

<sup>103</sup> Richard O'Brien, Global Financial Integration: The End of Geography, Chatham House, London, 1992

Globalizarea înseamnă și o „standardizare” a practicilor economice, tehnologice și de resurse umane deoarece numai astfel se poate asigura o integrare a proceselor economice la scara întregului glob.

Principala formă prin care se manifestă relația dintre societățile transnaționale și globalizare este cea a investițiilor străine directe care sunt realizate, în cea mai mare parte de societățile transnaționale provenind din țările dezvoltate. De aceea, în cele ce urmează, atunci când vorbim despre investițiile străine directe la nivel mondial, avem în vedere că ele sunt realizate în cea mai mare parte de societățile transnaționale.

Începând cu a doua jumătate a anilor '90, investițiile străine directe au crescut la nivel mondial mai rapid decât alți indicatori macroeconomici cum ar fi produsul intern brut, exporturile sau investițiile interne.

Această creștere mai rapidă reprezintă continuarea unei tendințe începute în anii '80, tendință care a fundamentat afirmația conform căreia investițiile străine directe reprezintă principala formă de manifestare a globalizării.

Un alt factor care a stimulat investițiile străine directe și, implicit, globalizarea a fost reprezentat de creșterea numărului de acorduri între firme, ca o componentă a efortului de poziționare strategică sau/și de restructurare a societăților transnaționale.

O componentă a acestor acorduri se referă la aspecte legate de tehnologie și vizează soluționarea problemelor determinate de creșterea intensității (conținutului) de informație a producției, de scurtarea ciclului de viață al produselor și de eforturile din ce în ce mai mari cerute de menținerea competitivității tehnologice.

Trendul crescător al fluxurilor mondiale de investiții străine directe a sprijinit considerabil expansiunea internaționalizării producției, manifestată în special prin consolidarea poziției societăților transnaționale în ansamblul economiei mondiale.

#### Studiu de caz privind societățile transnaționale: General Electric

Pentru a avea o imagine mai exactă asupra a ceea ce înseamnă o societate transnațională vom prezenta în cele ce urmează o fișă a uneia dintre cele mai vechi și mai prestigioase societăți de acest tip: General Electric<sup>104</sup>.

<sup>104</sup> Robert Slater – Jack Welch and the GE way – Management Insights and Leadership Secrets of the Legendary CEO, McGraw Hill, 1999

General Electric este o societate multinațională de tip conglomerat, având patru domenii principale de activitate: energie, echipamente tehnologice, servicii financiare, produse industriale și de consum<sup>105</sup>.

- Societatea General Electric a fost înființată în 1892, în urmă cu 120 de ani;
- Activele totale în anul 2011 erau de 717 miliarde dolari, din care 500 miliarde dolari în străinătate<sup>106</sup>;
- General Electric își desfășoară activitatea în 100 de țări;
- Cifra sa de afaceri totală în anul 2011 a fost de 147 miliarde dolari (să notăm spre comparație că Produsul Intern Brut al României era în 2011 de circa 189,77 miliarde dolari);
- Numărul total de salariați în 2011: 301.000 din care 131.000 în SUA și 170.000 în alte țări;
- Cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare 2011: 5,45 miliarde dolari;
- Economii anuale datorate globalizării: peste 1 miliard dolari.

Printre principiile pe baza cărora a fost condusă societatea General Electric în anii 80 și 90, principii prin care conducătorul acestor companii, Jack Welch, a produs o adevărată revoluție în management au fost și următoarele:

- Afacerile sunt simple (Business is simple);
- Nu faceți lucrurile mai complicat decât este necesar (Don't make it overcomplicated);
- Privești realitatea în față cu curaj (Face reality);
- Nu vă fie frică de schimbare (Don't be afraid of change);
- Luptați împotriva birocrăției (Fight bureaucracy);
- Utilizați mintea angajaților Dvs (Use the brains of your workers);
- Descoperiți cine are cele mai bune idei și puneți acele idei în practică (Discover who has the best ideas and put those ideas into practice).

<sup>105</sup> <http://www.ge.com/company/factsheets/corporate.html>

<sup>106</sup> Biggest Transnational Corporations, The Economist, July 10, 2012

## Economia țărilor în dezvoltare

## 5.1. Abordări internaționale privind conceptul de țară în dezvoltare

Deși oricine poate clasifica instantaneu SUA, Franța sau Italia în categoria țărilor dezvoltate și Gabonul, Senegalul sau Ciadul în categoria celor în dezvoltare, o definiție exactă a țărilor în dezvoltare nu este disponibilă. Același lucru se poate spune despre conceptul de „țări emergente” care ori sunt enumerate, fără a exista o definiție, ori sunt evidențiate prin diferență, țările care nu sunt în categoria celor dezvoltate.

Diferite organizații internaționale clasifică țările după diferite criterii ceea ce face ca țări care se află pe o poziție superioară dintr-un punct de vedere (de exemplu Produsul Intern Brut pe locuitor) să nu se afle pe o poziție similară din alt punct de vedere (nivel de dezvoltare socială, calitatea vieții, etc).

În anii '60 și '70 era larg răspândită concepția conform căreia între creșterea nivelului venitului pe locuitor și creșterea altor indicatori socio-economiici trebuie să existe o corelație liniară. Experiența internațională a arătat însă că acest lucru nu este adevărat.

Unele încercări<sup>107</sup> de a defini într-un mod mai cuprinzător și mai apropiat de realitate nivelul de dezvoltare al unei țări au la bază un set de patru criterii, după cum urmează:

- venitul pe locuitor;
- structura economică și socială;
- condițiile sociale;
- nivelul de libertate economică și politică.

Una din cele mai importante observații ale unui studiu asupra dezvoltării<sup>108</sup> se referă la o reluare a teoriilor elaborate de economistul olandez, laureat al premiului Nobel pentru economie, Jan Timbergen cu mai multe decenii în urmă. Jan Timbergen susținea că pentru fiecare obiectiv economic este necesar un alt instrument sau mecanism. Drept urmare, două obiective nu puteau fi atinse folosind același instrument de politică economică. Dacă se aplică această regulă la

<sup>107</sup> Jonathan E. Sanford, Anjula Sandhu - Developing Countries: Definitions, Concepts and Comparisons, Report for Congress, Washington, December 6, 2002  
<sup>108</sup> Idem.

domeniul dezvoltării, rezultă că sunt necesare programe sau proceduri diferite pentru fiecare obiectiv de dezvoltare.

În sistemul Organizației Națiunilor Unite nu există o definiție oficială pentru țări sau teritorii “dezvoltate” sau “în dezvoltare”<sup>109</sup>. În limbajul uzual următoarele regiuni sunt considerate a fi dezvoltate:

- Japonia în Asia;
- Canada și SUA în America de Nord;
- Australia și Noua Zeelandă în Oceania;
- Țările din Europa.

În principiu, toate celelalte țări sunt considerate a fi în dezvoltare<sup>110</sup>. Dacă corelăm această abordare cu clasificarea operațională utilizată de Banca Mondială (a se vedea Capitolul 2), rezultă că, pentru anul 2012, în afara grupului economiilor cu nivel ridicat de venituri (care sunt în număr de 70), celelalte economii sunt în dezvoltare (respectiv 144).

În statistica privind comerțul internațional Uniunea Vamală a țărilor din Sudul Africii este considerată o zonă dezvoltată iar Israelul este considerat, de asemenea, o țară dezvoltată.

Tot în statistica privind comerțul internațional, unele țări rezultate din fosta Iugoslavie sunt considerate a fi țări în dezvoltare (Bosnia-Herțegovina, Macedonia) iar țările din Europa de Est care nu sunt încă membre ale Organizației pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (OECD), precum și cele provenind din fosta URSS nu sunt incluse nici în rândul țărilor dezvoltate, nici în cel al țărilor în dezvoltare. Pe de altă parte, din punct de vedere al acordării de preferințe comerciale, toate țările membre ale Uniunii Europene sunt considerate a fi dezvoltate și deci donatoare de preferințe.

De asemenea, în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (World Trade Organization – WTO) nu există o definiție a țărilor în dezvoltare, aceste țări se desemnează singure cu acest calificativ. Ceilalți membrii ai organizației pot însă contesta o decizie a unei țări de a se declara în dezvoltare și de a solicita pe această bază o serie de avantaje în relațiile comerciale cu celelalte țări.

<sup>109</sup> United Nations. Standard country or Area Codes for Statistical Use. Series M, No. 49, Rev. 4 (United Nations publication, Sales No. M.98.XVII.9). 2003

<sup>110</sup> United Nations. Statistical Yearbook, Forty-fifth Issue. New York: U.N., 2001

Aceste avantaje se referă, de exemplu, la perioade de tranziție mai lungi înainte de a se impune implementarea deplină a cerințelor Organizației Mondiale a Comerțului sau la posibilitatea de a beneficia de asistență tehnică.

Anunțarea de către o țară membră a Organizației Mondiale a Comerțului a statutului de țară în dezvoltare nu presupune automat că acea țară va beneficia de schemele unilaterale de preferințe acordate de unele țări dezvoltate, cum ar fi Sistemul Generalizat de Preferințe (SGP). În practica internațională, țările donatoare de preferințe sunt cele care decid lista de țări în dezvoltare care vor beneficia de preferințele respective.

În ceea ce privește țările cel mai puțin dezvoltate (Least Developed Countries – LDC), acestea sunt definite conform unei liste întocmite de Organizația Națiunilor Unite.

Pentru anul 2012 țările cel mai puțin dezvoltate erau în **număr de 48**, din care **33 în Africa** (Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Republica Central Africană, Republica Chad, Insulele Comore, Republica Democratică Congo, Djibouti, Guinea Ecuatorială, Eritrea, Ethiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambic, Nigeria, Rwanda, Sao Tome și Principe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Togo, Tanzania, Uganda și Zambia) **14 în Asia și Pacific** (Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Cambodia, Timorul de Est, Kiribati, Laos, Myanmar, Nepal, Samoa, Insulele Solomon, Tuvalu, Vanuatu, Yemen) și **1 în zona America de Sud și Caraibe** (Haiti). Din punct de vedere al caracteristicilor geografice, din aceste 48 de state 16 nu aveau ieșire la căi navigabile (maritime sau fluviale) iar 11 erau mici insule. Populația totală a acestora era în 2010 de 832,33 milioane locuitori<sup>111</sup>.

Lista de țări din categoria LDC se revizuieste la fiecare trei ani pe baza unor criterii, respectiv:

- **nivel redus al venitului național** (PIB pe locuitor sub 905 dolari);
- **situație dificilă a resurselor umane** (aceasta situație este calculată pe baza unui indice compus care are în vedere indicatori privind sănătatea, alimentația și educația);
- **vulnerabilitate economică ridicată** (calculată pe baza unui indice compus care are în vedere indicatori privind instabilitatea producției agricole și a exporturilor, diversificarea redusă a producției și dimensiunile reduse ale activităților economice).

<sup>111</sup> United Nations, Least developed Countries, Facts and Figures 2012

În practică, pentru ca o țară să fie adăugată listei țărilor cel mai puțin dezvoltate este necesar ca aceasta să satisfacă simultan toate cele trei criterii și să aibă o populație care nu depășește 75 de milioane de locuitori.

## 5.2. Caracteristici comune țărilor în dezvoltare

Țările în dezvoltare au fost identificate ca grup distinct în cadrul economiei mondiale după cel de-al doilea război mondial, în special în contextul funcționării diverselor organisme internaționale din sistemul Organizației Națiunilor Unite.

Grupul țărilor în dezvoltare este cel mai numeros (cuprinzând conform Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare 123 de țări sau teritorii<sup>112</sup> iar după alte interpretări putând ajunge la peste 150 de state), dar și cel mai neomogen din cadrul economiei mondiale.

Acest caracter neomogen este sugestiv reflectat de prezența în grupa țărilor în dezvoltare atât a unor țări africane în care se menține parțial o organizare tribală, cât și a țărilor petroliere, a Chinei (în care coexistă o economie planificată cu „insule” de economie de piață) sau a țărilor din America de Sud caracterizate de mari concentrări de capital.

Date fiind aceste caracteristici, țările în dezvoltare nu sunt reunite formal în totalitatea lor în nici o organizație internațională, referirile ca atare la acest grup fiind realizate doar pe baza unor grupări statistice.

**Pentru anul 2012 ponderea acestor state în ansamblul economiei mondiale este de :**

- circa 39 % din Produsul Intern Brut mondial;
- circa 47 % din exporturile mondiale;
- circa 51 % din fluxurile totale mondiale de intrare de investiții străine directe (world foreign direct investment inflows);
- circa 82 % din populația globului.

Principalele elemente caracteristice ale acestui grup de țări sunt următoarele :

- țările membre ale acestui grup sunt, în cea mai mare parte țări rezultate în urma destrămării imperiilor coloniale, la acestea adăugându-se și țările din America de Sud ;

<sup>112</sup> Human Development Report 2002, Published by United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, 2002.

- aceste țări au, în majoritatea cazurilor, economii caracterizate de preponderența sectorului primar (exploatarea de resurse naturale) sau a sectorului agricol ;
- sectorul industrial și de servicii este relativ puțin dezvoltat sau, acolo,
- unde există (inclusiv sub forma unor centre de excelență), este extrem de inegal distribuit în cadrul țării respective ;
- circa jumătate din țările în dezvoltare se confruntă cu datorii externe foarte mari, fiind clasificate de Banca Mondială drept „sever îndatorate”<sup>113</sup>;
- populația este localizată majoritar în mediul rural ;
- accesul la educație, sănătate și informație este relativ redus și inegal.

Din punct de vedere al Indicelui Dezvoltării Umane (Human Development Index – HDI) calculat de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare<sup>114</sup>, indice care ia în considerare aspecte calitative cum ar fi longevitatea exprimată prin speranța de viață la naștere, accesul la educație exprimat prin rata de alfabetizare și existența unui nivel de viață decent exprimat prin Produsul Intern Brut pe locuitor măsurat prin Paritatea Puterii de Cumpărare (Purchase Parity Power – PPP), țările în dezvoltare se împart în trei categorii:

- **țări cu dezvoltare umană ridicată** din care fac parte țări precum Argentina, Chile, Uruguay, Costa Rica, Croația;
- **țări cu dezvoltare umană medie** din care fac parte Mexicul, Malaysia, unele țări exportatoare de petrol, China;
- **țări cu dezvoltare umană redusă** din care fac parte cele 48 de țări definite de Organizația Națiunilor Unite drept țările cel mai puțin dezvoltate, respectiv țări precum Senegal, Angola, Etiopia, Mozambic.

### 5.3. Abordări teoretice privind cauzele subdezvoltării

Data fiind amploarea deosebită a fenomenului subdezvoltării, precum și implicațiile economice, politice și sociale decurgând din acesta, economiști, istorici sau sociologi au căutat să explice cauzele acestui fenomen.

<sup>113</sup> World Bank Group, Data and Statistics, November 2003. Conform clasificării Băncii Mondiale o țară este „sever îndatorată” dacă cel puțin unul din doi indicatori cheie se află peste nivelurile critice: valoarea actuală a serviciului datoriei raportată la Venitul Național Brut (Gross National Income – GNI) depășește 80 % sau/și valoarea actuală a serviciului datoriei raportată la exporturi depășește 220 %.

<sup>114</sup> Human Development Report 2011: Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, 2012

Explicațiile date subdezvoltării, de la cele mai simple la cele mai elaborate, pot fi sintetizate astfel:

- Explicarea prin dotarea cu factori de producție și naturali ;
- Explicarea prin teorii bazate pe factorul etnic (teorii rasiale) și pe elemente socio-culturale ;
- Explicarea prin efectele exploatării coloniale ;
- Explicarea pe baza unor cauze structurale interne și externe.

În cele ce urmează vom realiza o succintă trecere în revistă a acestor abordări în încercarea de a realiza o sinteză a explicațiilor oferite de fiecare dintre acestea.

Abordarea bazată pe rolul jucat de dotarea cu factori de producție și naturali în dezvoltarea unei țări pornește de la constatarea că majoritatea țărilor în dezvoltare se află în emisfera sudică, pe când majoritatea țărilor dezvoltate se află în emisfera nordică. Această constatare bazată pe un fapt real a condus pe unii analiști la o interpretare unilaterală și deci la concluzia că factorii naturali (cantitatea și varietatea resurse naturale, clima, etc.) pot explica prin ei înșiși existența subdezvoltării.

O asemenea abordare este, evident, contrazisă de practică prin numeroase exemple de țări situate în aceeași zonă geografică dar caracterizate de evoluții foarte diferite (Coreea de Sud și Coreea de Nord; Germania de Vest și Germania de Est înainte de 1990). Tot în categoria contraexemplurilor se înscrie și prezența unor țări care dispun de uriașe resurse naturale (Brazilia, Federația Rusă) și care nu sunt totuși niște țări dezvoltate.

Explicarea prin teorii bazate pe factorul etnic (teorii rasiale) și pe elemente socio-culturale consideră că subdezvoltarea este specifică anumitor rase umane sau tipuri de culturi. Și în acest caz realitatea dovedește că în cuprinsul aceleiași țări, locuite de aceeași populație pot fi diferențe notabile de dezvoltare: Nordul Italiei este mai dezvoltat decât Sudul, sau Corsica este mai puțin dezvoltată decât alte regiuni din Franța.

Ca o concluzie la aceste două abordări se poate spune că factorii naturali și cei socio-culturali nu pot constitui cauza fundamentală a subdezvoltării, dar că ei pot influența, într-o anumită măsură, viteza și sfera de cuprindere a proceselor de dezvoltare economică.

Explicarea subdezvoltării prin efectele exploatării coloniale a reprezentat o altă abordare unilaterală care susținea existența unei singure cauze. Această abordare, care a cunoscut o anumită popularitate în perioada anilor 1970 și prima jumătate a anilor '80 s-a bazat pe concepțiile marxist-leniniste care vedeau subdezvoltarea ca



pe un rezultat exclusiv al colonialismului, respectiv al acțiunii țărilor capitaliste dezvoltate care erau văzute ca singure răspunzătoare de această situație.

Intrarea în criză a sistemului socialist și confirmarea istorică a mecanismelor pieței ca singură variantă funcțională sustenabilă de organizare a economiei au condus la descalificarea acestei interpretări dincolo de orizontul anilor '80.

Explicarea subdezvoltării pe baza unor cauze structurale interne și externe prezintă o abordare mai complexă care concepe dezvoltarea ca rezultat al interacțiunii dintre efortul propriu al fiecărei țări și mediul internațional.

Dacă dezvoltarea este rezultatul unei interacțiuni, și eșecul sau întârzierea acesteia, respectiv subdezvoltarea vor avea tot două cauze.

Cauza internă a subdezvoltării este reprezentată, conform acestei abordări, de alegerea greșită (neadecvată condițiilor concret istorice) a orientării economice a unei țări. Această alegere greșită se poate traduce în alocarea ne-economică a resurselor sau în lipsa de consecvență în urmarea unor direcții alese.

Cauza externă a subdezvoltării poate fi găsită în evoluția în timp a mecanismului prețurilor internaționale care a condus la manifestarea așa-numitului „foarfece al prețurilor” care a avantajat țările dezvoltate (fostele metropole coloniale) și a dezavantajat țările foste colonii: prin acest mecanism prețul produselor cu grad mai ridicat de prelucrare (produse industriale) a crescut mult mai repede decât cel al materiilor prime sau al produselor cu grad mai redus de prelucrare.

Avantajul acestei abordări constă în aceea că include în explicație toți factorii de influență (interni și externi) și oferă totodată soluții pentru depășirea subdezvoltării, prin eliminarea cauzelor ce o produc.

Aplicarea consecventă a unor abordări concordate cu această interpretare a permis unor țări din America de Sud (parțial Brazilia), din Asia (Coreea de Sud) sau chiar din Europa (de exemplu Irlanda) să depășească stadiul de țări subdezvoltate și chiar, să acceadă la statutul de țări dezvoltate.

#### 5.4. Principalele țări în dezvoltare ✓

Dacă utilizăm drept criteriu de clasificare mărimea Produsului Intern Brut (GDP)<sup>115</sup> în 2011, conform estimărilor Fondului Monetar Internațional, atunci principalele țări în dezvoltare sunt următoarele<sup>116</sup>:

<sup>115</sup> The World Bank, Methodologies, <http://data.worldbank.org/about/data-overview/methodologies>

PIB 2011

- **China** cu 7,298 trilioane dolari SUA, nivel care o plasează pe locul doi în lume, după SUA. Să notăm că în urmă cu un deceniu, în anul 2001, China se afla pe locul 6 în lume;
- **Brazilia** cu 2,492 trilioane dolari SUA;
- **India** cu 1,676 trilioane dolari SUA ;
- **Mexic** cu 1,154 trilioane dolari SUA;
- **Indonezia** cu 845,68 miliarde dolari SUA;
- **Argentina** cu 447,644 miliarde dolari SUA;

În cele ce urmează vor fi prezentate principalele trăsături ale țărilor în dezvoltare menționate, cu accent pe aspectele economice specifice<sup>117</sup>.

#### China ✓

Numele oficial: Republica Populară Chineză;

Suprafața: 9.572.900 km pătrați (locul 3 în lume);

Populație: 1.347.350.000 locuitori în 2011 (locul 1 în lume);

Produsul Intern Brut (GDP): 7,298 trilioane dolari în 2011 (loc 2 în lume);

GDP pe locuitor: 5413 dolari în 2011 (locul 90 în lume).

China este una din cele mai vechi civilizații de pe glob, remarcându-se încă din mileniul 3 î.Hr. Actuala formă de organizare (republică populară) a fost proclamată în anul 1949. După 1976 în China s-a trecut la ample reforme cu elemente de piață, ceea ce a determinat o dezvoltare economică fără precedent.

Din punct de vedere al potențialului economic, locul întâi în cadrul țărilor în dezvoltare este ocupat de departe de China. Această țară are și cea mai mare populație din lume, respectiv 1,347 miliarde locuitori, adică circa o cincime din locuitorii planetei. Aceasta face ca PIB / locuitor să fie doar de 5413 dolari SUA, în pofida faptului că din punct de vedere al PIB-ului nominal China se află pe locul doi în lume.

China este considerată în ultimele trei decenii un adevărat fenomen economic, ea înregistrând printre cele mai înalte ritmuri de creștere economică din lume și fiind destul de puțin afectată de criza economică declanșată în 2008. Deși în principiu este o țară comunistă cu economie planificată, totuși China a reușit să aplice un principiu propriu („un stat, două sisteme”) care îi permite o largă aplicare a principiilor pieței.

<sup>116</sup> International Monetary Fund, Report for selected countries, June 2, 2012

<sup>117</sup> Datele prezentate au ca sursă: World Bank, World Development Indicators; International Monetary Fund; Horia C. Matei, Silviu Neguț, Ion Nicolae, Enciclopedia statelor lumii, Ediția a IX-a 2003, Editura Meronia, București, 2003.

Economia Chinei este foarte diversificată și în plină dezvoltare. China este unul dintre primii producători și exportatori mondiali de minereuri de fier și neferoase, cărbune, petrol. Dintre industriile dezvoltate amintim industria siderurgică, petrochimia, electronica, industria textilă, industria jucăriilor.

La rândul său agricultura este dezvoltată, remarcându-se culturile de cereale, bumbac, cartofi, ceai, floarea soarelui dar și creșterea porcinelor, ovinelor și păsărilor. Pescuitul este de asemenea o ramură în dezvoltare accelerată.

În ultimii 20 ani China își bazează în mare măsură creșterea economică pe atragerea investițiilor străine directe, intrările medii anuale fiind de peste 40 miliarde dolari SUA. În aceste condiții, în anul 2002 China a devenit chiar principala destinație mondială a intrărilor de investiții străine directe, devansând astfel SUA.

Pe baza acestor rezultate înregistrează multe performanțe economice comparabile cu cele ale țărilor dezvoltate. Este interesant de semnalat faptul că deși decalajul de potențial economic față de cea mai dezvoltată economie din lume – SUA – este încă mare (Produsul Intern Brut al Chinei în anul 2011 reprezenta circa 48 % din cel al SUA), totuși numeroase studii, realizate inclusiv de instituții internaționale precum Banca Mondială sau Fondul Monetar Internațional estimează că, în cazul continuării actualelor trenduri în anul 2020 China ar putea deveni prima putere economică a lumii<sup>118</sup>.

Menținerea timp de ani de zile a unor ritmuri de creștere economică de peste 7 – 8 și chiar 9 % anual au făcut din China „atelierul lumii”, în prezent majoritatea firmelor multinaționale având o mare parte a activității lor amplasată în China. Productivitatea ridicată a muncii și costurile foarte scăzute au făcut din China un competitor redutabil care creează presiuni comerciale mai ales în domeniul produselor textile, confecțiilor, încălțămintei, produselor electrocasnice și electronice, iar lista e în continuă creștere.

## Brazilia ✓

Numele oficial: Republica Federativă a Braziliei;  
Suprafața: 8.547.404 km pătrați (locul 5 în lume);  
Populație: 172.118.000 locuitori în 2012 (locul 5 în lume);  
Produsul Intern Brut (GDP): 2,492 trilioane dolari în 2011 (loc 6 în lume);  
GDP pe locuitor: 11.769 dolari în 2011 (locul 75 în lume).

Brazilia a devenit independentă în 1822, iar din 1889 a devenit republică federativă.

Brazilia dispune de o suprafață uriașă (aproximativ jumătate din continentul Americii de Sud) și a devenit în secolul XX cea mai importantă economie din regiune. După anul 2001 Brazilia face parte din grupul de state BRICS care se constituie într-un pol de dinamism al economiei mondiale pentru prezent și pentru deceniile următoare. De-a lungul secolului XX Brazilia s-a confruntat cu o alternanță de conduceri civili și militare, din 1985 revenind la guvernarea civilă.

Industrializarea economiei Braziliei a început în secolul al XIX-lea și s-a bazat pe o politică de substituie a importurilor care a condus în anii 1960 – 1980 la un adevărat „miracol economic”.

Economia Braziliei dispune de sectoare industriale dezvoltate: industria construcțiilor de mașini (inclusiv cea a automobilului și aviatică), industria metalurgică, chimia, industria textilă și cea alimentară. Dezvoltarea industriei a fost favorizată de existența unor mari resurse naturale: resurse forestiere, resurse minerale neferoase, petrol și gaze naturale. Brazilia este totodată una dintre țările care utilizează pe scară largă energia regenerabilă.

De asemenea, agricultura este dezvoltată, la unele produse Brazilia aflându-se pe primul loc în lume: trestie de zahăr, cafea. Alte producții agricole importante se înregistrează la cacao, soia (locul doi în lume), tutun, porumb, bumbac, citrice și fructe exotice. În domeniul producției animale, Brazilia ocupă locul doi în lume la creșterea bovinelor și locul trei în lume la creșterea porcinelor. Este de menționat că din anii 1980 Brazilia este unul dintre marii exportatori mondiali de produse agricole.

Turismul este un alt sector dezvoltat, dar nu pe măsura potențialului său „continental”, în parte și din cauza dezvoltării inegale a infrastructurii.

Din punct de vedere socio-economic Brazilia se confruntă încă cu mari disparități regionale în dezvoltare, precum și cu mari inegalități sociale. Ritmurile înalte de creștere economică, precum și resursele uriașe asigură însă Braziliei potențialul unor evoluții favorabile pe termen lung, ea fiind cotate drept una dintre puterile economice importante la orizontul anilor 2050.

<sup>118</sup> Kenneth Rapoza, By 2020, China No. 1, US No. 2, May 26, 2011, [www.forbes.com](http://www.forbes.com)

## India ✓

Numele oficial: Republica India;

Suprafața: 3.166.414 km pătrați (locul 7 în lume);

Populație: 1.210.193.422 locuitori în 2011 (locul 2 în lume);

Produs Intern Brut (GDP): 1,676 trilioane dolari în 2011 (loc 11 în lume);

GDP pe locuitor: 3693 dolari în 2011 (locul 129 în lume).

India este și ea, alături de China, una din cele mai vechi civilizații de pe glob, cu rădăcini istorice ce coboară până către a doua jumătate a mileniului 2 î.Hr. Cu o istorie multimilenară, India și-a cucerit independența deplină în anul 1947, iar din 1950 devine republică federală în cadrul Commonwealth-ului.

India face parte din rândul țărilor în dezvoltare mari cu un puternic sector de stat în economie și cu o pondere ridicată a agriculturii care concentrează o mare parte din populația activă și 18 % din Produsul Intern Brut. După 1991 economia Indiei a devenit în mod pronunțat o economie de piață, prin încurajarea sectorului privat și a investițiilor străine. În ultimii 20 de ani economia Indiei a fost caracterizată de un ritm mediu anual de creștere de peste 6 %, fapt ce a făcut ca această țară să fie relativ puțin afectată de criza economică declanșată în 2008.

În economia Indiei sectorul primar este bine reprezentat, deoarece alături de agricultură, alte ramuri importante sunt industria minieră și cea prelucrătoare.

Agricultura este un sector important, în parte și datorită condițiilor naturale favorabile, ceea ce face din India al treilea mare producător mondial. Principalele producții vegetale sunt cele de grâu, orez, mei, porumb, leguminoase, ceai, iută, bumbac, trestie de zahăr, banane, arbori de cauciuc, tutun, cafea. În domeniul creșterii animalelor se remarcă creșterea bovinelor, bubalinelor și caprinelor.

O serie de industrii sunt foarte competitive în India, între care: industria zahărului, industria textilă, siderurgia, industria cimentului și, mai recent, industria de software și telecomunicații. Urmare a acestor evoluții, în anul 2011 numai sectorul tehnologiei informatice a realizat exporturi de circa 59 miliarde dolari<sup>119</sup>.

Turismul este la rândul lui un sector cu mare potențial, care, deși în creștere mai are încă multiple rezerve nevalorificate.

Principalele obstacole în dezvoltarea economică a Indiei sunt legate de conservatorism și de existența unor extremismе etnice și religioase cu adânci rădăcini istorice.

Din a doua jumătate a anilor 90, și mai ales după anul 2000, India cunoaște o dezvoltare economică tot mai rapidă, devenind potențial „o a doua China” din punct de vedere al evoluției economice. Poate că unul din cele mai semnificative exemple în acest sens este faptul că vestita Silicon Valley s-a mutat în mare măsură din California în India.

## Mexic

Numele oficial: Statele Unite Mexicane;

Suprafața: 1.964.375 km pătrați (locul 14 în lume);

Populație: 113.910.608 locuitori în 2011 (locul 11 în lume);

Produs Intern Brut (GDP): 1154 trilioane în 2011 (loc 14 în lume);

GDP pe locuitor: 14609 dolari în 2011 (locul 62 în lume).

Din punct de vedere istoric Mexicul și-a declarat independența în anul 1821, iar din 1824 devine republică federativă. După 1929 Mexicul este condus până în anul 2000 de un singur partid, Partidul revoluționar instituțional.

Cu un Produs Intern Brut de 1154 trilioane dolari în anul 2011 Mexicul se clasa pe locul patru între principalele țări în dezvoltare. Această țară deține resurse foarte bogate de petrol și de metale prețioase (ocupând locul întâi în lume la rezervele de argint). Populația Mexicului este de 113 milioane locuitori și este cea mai mare țară vorbitoare de limbă spaniolă din lume.

Principalele ramuri industriale ale economiei Mexicului sunt: siderurgia, construcția de mașini, petrochimia, industria chimică, industria pielăriei și încălțăminte.

În domeniul agriculturii se remarcă culturile de porumb, fasole, orez, dar și cele de cafea, cacao, trestie de zahăr, fructe tropicale. Producția animalieră este reprezentată de creșterea de câini și cabaline, bovine și porcine. Pescuitul reprezintă, de asemenea, o activitate importantă.

Datorită resurselor naturale, dar și apropierei de SUA care generează un flux masiv de turiști, Mexicul dispune de un sector turistic important și în dezvoltare.

<sup>119</sup> <http://in.reuters.com/article/2011/02/02/idINIndia-54597320110202>

Dezvoltarea economică a Mexicului a fost influențată în mod semnificativ de trei factori:

- Existența unor resurse naturale însemnate;
- Piața internă uriașă;
- vecinătatea cu SUA care reprezintă principalul său partener comercial (respectiv 90 % din exporturi și 75 % din importuri sederulează cu SUA).

Un moment important în dezvoltarea contemporană a mexicului a fost reprezentat de semnarea Acordului de Comerț Liber Nord American (NAFTA) în 1992, acord care a intrat în vigoare în 1994. Prin acest act Mexicul s-a alăturat SUA și Canadei, contribuind la crearea unei uriașe piețe nord-americane de dimensiuni continentale. După semnarea acordului exporturile Mexicului pe această piață s-au dublat.

Una dintre principalele probleme ale Mexicului este dată de ponderea foarte ridicată a populației sărace (peste 44 %). Mexicul este pe locul doi în lume ca nivel al disparității economice (decalaje între cei mai bogați și cei mai săraci cetățeni), fiind devansat doar de Chile. Cu toate acestea potențialul economic al țării este foarte ridicat și se consideră că ar putea fi a cincea mare economie a lumii până în 2020.

## Indonezia

Numele oficial: Republica Indonezia;  
Suprafața: 1.922.570 km pătrați (locul 15 în lume);  
Populație: 237.424.363 locuitori în 2011 (locul 4 în lume);  
Produsul Intern Brut (GDP): 845,68 miliarde dolari în 2011 (loc 16 în lume);  
GDP pe locuitor: 3508 dolari în 2001 (locul 107 în lume).

Deși pe teritoriul actual al Indoneziei au existat diverse formațiuni statale (principate) încă din primele secole d.Hr., proclamarea independenței țării are loc abia în anul 1945. Între 1968 și 1998, în condiții de stabilitate internă, Indonezia a cunoscut o dezvoltare importantă. Perioada ulterioară a fost marcată însă de anumite tulburări sociale, marcate de trecerea spre o societate mai puțin controlată de stat și mai democratică.

Indonezia este cea mai mare economie din Asia de Sud-Est și este caracterizată de o economie în care se întâlnesc atât elemente specifice pieței, cât și sectorului de stat.

Indonezia dispune de numeroase resurse naturale, între care petrol (Indonezia fiind o țară membră OPEC) și gaze naturale, cărbune, cupru, staniu și nichel.

În agricultură sunt dezvoltate în special ramurile legate de cultura orezului, cafelei, arborilor de cocos, arbori de cauciuc, cacao, ceai. Pescuitul deține, de asemenea un rol important, creșterea animalelor fiind mai puțin dezvoltată.

Industria Indoneziei s-a dezvoltat semnificativ pe baza investițiilor străine în domenii precum metalurgia, lichefierea gazelor naturale, electronica, chimia. Un alt sector dezvoltat este cel al transporturilor maritime.

Dată fiind poziția geografică, turismul generează venituri importante, în 2011 acestea fiind de peste 8 miliarde dolari.

## Argentina

Numele oficial: Republica Argentina;  
Suprafața: 2.780.092 km pătrați (locul 8 în lume);  
Populație: 40.117.096 locuitori în 2010 (locul 31 în lume);  
Produsul Intern Brut (GDP): 447,64 miliarde dolari în 2011 (loc 27 în lume);  
GDP pe locuitor: 10640 dolari în 2011 (locul 62 în lume).

Din punct de vedere istoric, Argentina își proclamă independența în 1816 sub numele de „Provinciile unite de la Rio de la Plata” și consacră acest lucru sub numele de Argentina prin adoptarea unei constituții în 1826.

Argentina cunoaște o serie de reforme economice și sociale importante după cel de-al doilea război mondial, dar după 1955 se confruntă cu o accentuată intervenție a armatei în conducerea țării. Perioadele de conducere civilă alternează cu cele de dictatură militară până în 1983, când se revine la un regim constituțional și democratic. În pofida inițierii după 1983 a unor reforme economice caracterizate de măsuri de liberalizare și privatizare, economia Argentinei, a doua ca mărime din America de Sud, nu a reușit să depășească un anumit imobilism și să se stabilizeze, fapt ce a creat mari tulburări sociale în anul 2001. Ulterior ca urmare a unor reforme și programe de privatizare economia Argentinei s-a stabilizat și datoriile externe au fost reduse substanțial.

Din punct de vedere economic, Argentina este un mare producător și exportator mondial de produse agricole (care reprezintă peste 50 % din exporturi): carne, grâu, soia și vinuri. Sectorul agricol, foarte diversificat, include atât creșterea animalelor (mai ales bovine și ovine), cât și cultura a numeroase produse vegetale, între care: cereale, plante tropicale, citrice, vița de vie.

Industria Argentinei are ca ramuri principale: chimia și petrochimia, industria mijloacelor de transport, industria alimentară, industria celulozei și hârtiei.

Dat fiind potențialul turistic al țării, acest sector aduce anual venituri de peste 5 miliarde dolari. În 2011 Argentina a fost țara din America de Sud cu cel mai mare număr de turiști.

### 5.5. Perspective ale țărilor în dezvoltare la începutul secolului XXI

Perioada ultimelor trei decenii ale secolului XX a marcat, fără îndoială o serie de succese în lupta dusă pe plan mondial împotriva subdezvoltării.

Astfel, cu doar 50 de ani în urmă, mai mult de jumătate din populația globului trăia pe baza unui venit mai mic de 1 dolar SUA pe zi. În 1990 circa 43 % din populația țărilor în dezvoltare avea venituri sun 1,25 dolari pe zi pentru ca în 2008 acest procent să scadă la 22 % (echivalentul a 1,29 miliarde persoane). În perioada 1950 – 2010 speranța de viață a crescut cu 20 de ani, adică la fel de mult cu cât a crescut în întreaga perioadă de la apariția societății omenești până în anul 1950. Gradul de alfabetizare a populației globului a ajuns în anul 2008 la 83 %.

Tot în lista de succese trebuie adăugat și faptul că numai în perioada anilor '90 circa 1 miliard de locuitori ai planetei au ajuns să dispună de acces la apă potabilă. În aceeași perioadă de timp numărul de copii care mor înaintea vârstei de 5 ani s-a redus cu o treime iar poliomiela era la nivelul anului 2002 pe punctul de a fi eradicată<sup>120</sup>.

În pofida acestor rezultate spectaculoase, problemele subdezvoltării sunt încă numeroase, cu excepția notabilă a Chinei care a reușit să reducă la jumătate nivelul sărăciei numai în anii '90.

Conform analizelor efectuate de experți internaționali<sup>121</sup>, lupta împotriva subdezvoltării se confruntă, în mod special, la începutul secolului XXI cu două probleme:

- prima problemă se referă la lupta împotriva sărăciei. Pentru a se reduce la jumătate numărul oamenilor care trăiesc pe baza unor venituri de circa 1 dolar SUA pe zi este necesar ca veniturilor pe locuitor în țările în dezvoltare să crească cu un ritm mediu anual de 3,7 %.

<sup>120</sup> United Nations Development Program, Annual Report 2003 – A World of Development Experience, New York, June 2003.

<sup>121</sup> Human Development Report 2002, Published by United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, 2002.

- o a doua problemă este legată de mortalitatea infantilă. Deși 85 de țări sunt în curs de a realiza obiectivul de reducere cu două treimi a nivelului din 1990 a mortalității infantile sub 5 ani, aceste țări reprezintă doar circa 25 % din populația globului. În același timp, alte 81 de țări care reprezintă mai mult de 60 % din populația globului nu vor putea atinge acest obiectiv până în anul 2015.

#### 5.5.1. Dificultăți actuale în depășirea subdezvoltării

Dificultățile pe care le întâmpină o țară în eforturile sale de a depăși stadiul de țară în dezvoltare sunt numeroase iar reușita necesită mult mai mult decât simpla schimbare a politicilor economice. Unele din țările afectate de flagelul subdezvoltării sunt confruntate cu probleme structurale, aflate dincolo de posibilitățile lor de control.

Astfel de probleme se referă adesea la sistemul comerțului internațional în care țările dezvoltate blochează adesea exporturile de produse agricole provenind din țările în dezvoltare sau acordă subvenții foarte generoase propriilor producători (cum este cazul țărilor membre ale Uniunii Europene), astfel încât se produc efecte puternice de distorsionare a prețurilor mondiale la produsele astfel subvenționate, precum și efecte de deturnare de comerț.<sup>122</sup>

Țările în dezvoltare sunt confruntate și cu bariere în calea exporturilor de produse textile sau confecții, produse alimentare prelucrate, băuturi sau alte produse cu care ar putea fi totuși competitive.

În plus față de aceste constrângeri și dificultăți externe, multe guverne actuale din țări în dezvoltare sunt confruntate și cu niveluri adesea insurmontabile ale datoriei externe istorice, uneori aceste datorii fiind contractate cu peste două sau trei decenii în urmă.

Factorii naturali și poziția geografică pot influența, la rândul lor, în mod negativ șansele de dezvoltare ale unor state.

Multe țări în dezvoltare, în special din cele mai puțin dezvoltate, sunt pur și simplu, prea mici ca dimensiuni sau prea izolate din punct de vedere al căilor de acces pentru a prezenta atractivitate pentru investitorii străini care ar putea facilita dezvoltarea lor.

<sup>122</sup> Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A compact among nations to end human poverty, Oxford University Press, 2003



Un exemplu în acest sens este Mali care are 11 milioane de locuitori și un venit anual pe locuitor de 240 dolari. Mali nu reușește să atragă investitori străini deoarece are un GDP de 2,6 miliarde dolari pe an și este comparabil din punct de vedere economic cu un mic oraș dintr-o țară dezvoltată care are 85.000 de locuitori dar un venit mediu anual pe locuitor de 30.000 dolari. Datorită costurilor ridicate de transport, cu o piață internă solvabilă foarte redusă, Mali este practic ocolită de fenomenul globalizării și participă depar într-o măsură redusă la circuitul economic mondial.

### 5.5.2. Inițiativa Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului

La întâlnirea la vârf Organizației Națiunilor Unite din anul 2002 (Millennium Summit), conducătorii statelor lumii au semnat un document de o deosebită importanță numit „Inițiativa Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului” (Millennium Development Goals – MDG).

Acest document politic își propune să traducă în viață o serie de priorități globale, astfel încât lumea să fie mai stabilă și mai bună pentru toți locuitorii planetei. Inițiativa Mileniului constă în stabilirea unor ținte clare de dezvoltare în opt domenii, urmând ca apoi fiecare stat să hotărască care sunt pașii pe care dorește să îi întreprindă pentru a atinge țintele respective.

Acești pași pot include politici economice, schimbarea priorităților bugetare, restructurarea instituțiilor sau intensificarea relațiilor cu economia globală.

### Cele 8 Obiective de Dezvoltare ale Mileniului

1. Eradicarea sărăciei extreme și a foametei;
2. Asigurarea educației primare pentru toți locuitorii planetei ;
3. Promovarea egalității între sexe și creșterea participării femeilor în societate;
4. Reducerea mortalității infantile;
5. Îmbunătățirea stării de sănătate a mamelor ;
6. Combaterea SIDA, a malariei și a altor boli ;
7. Asigurarea durabilității protecției mediului ;
8. Dezvoltarea unui parteneriat global pentru dezvoltare.

## Structuri de integrare economică interstatală ca actori globali

### 6.1. Principalele tipuri de integrare economică interstatală

Procese de cooperare și integrare economică interstatală au dobândit forme concrete de manifestare pe scară largă, în special după cel de-al doilea război mondial. Chiar și din punct de vedere conceptual, termenul de „integrare economică” apare în literatura de specialitate după anii 1940<sup>123</sup>. O dezvoltare a teoriei integrării economice este realizată în anii '60 de cunoscutul economist Bela Balassa<sup>124</sup>. În esență, Bela Balassa considera că odată cu constituirea piețelor supranaționale, caracterizate de libera circulație a factorilor economici peste granițele naționale apare în mod natural o nevoie de adâncire a integrării, nu numai din punct de vedere economic (prin intermediul uniunii monetare), dar și din punct de vedere politic, astfel încât uniunile economice să conducă în timp la uniuni politice.

Aceste procese au îmbrăcat forme diverse, de la acorduri comerciale mai mult sau mai puțin formalizate prin mecanisme și instituții, până la forme de reunire a unor elementele specifice statelor naționale (politici, instituții, mecanisme) în elemente noi, cu caracter supranațional sau transnațional.

O definiție simplă a integrării economice este aceea a eliminării frontierelor economice dintre două sau mai multe economii. Integrarea economică se poate referi atât la integrarea pieței, cât și, în formele sale mai avansate la integrarea politicilor economice<sup>125</sup>.

Legat de definiția de mai sus, prin frontieră economică, în sensul cel mai larg, se înțelege orice demarcație peste care mobilitatea efectivă sau potențială a bunurilor, serviciilor și factorilor de producție, precum și a fluxurilor de comunicații este relativ scăzută.

<sup>123</sup> Dumitru Miron (coordonator), Economia Uniunii Europene, Editura Luceafărul, București, 2002.

<sup>124</sup> Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Greenwood Press Reprint 1982. Lucrare publicată inițial în 1961 la R.D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, USA.

<sup>125</sup> Jacques Pelkmans, Integrare Europeană – Metode și Analiză Economică, Ediția a doua, Institutul European din România, București, 2003.

Din punct de vedere al teoriei integrării se disting șase forme de integrare economică interstatală, care, de la simplu la complex, sunt următoarele :

- **zona comercială preferențială (Preferential Trade Area)** prin care două sau mai multe state facilitează în mod simetric sau asimetric accesul unor produse pe piețele la care se face referire în acordurile comerciale semnate de părți.
- **zona de comerț liber (Free Trade Area)** prin care două sau mai multe state elimină barierele comerciale dintre ele, dar păstrează propriile bariere (tarife vamale) în relațiile cu terții ;
- **uniunea vamală (Customs Union)** care presupune în plus față de zona de comerț liber adoptarea unui tarif vamal comun față de terți ;
- **piața comună (Common Market)** care presupune cele 4 libertăți : libera circulație a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor între țările membre care prevăd totodată bariere comune în relațiile cu terții ;
- **uniunea economică (Economic Union)** care prevede în plus față de piața comună și armonizarea sau chiar unificarea politicilor economice ale statelor membre;
- **integrarea economică deplină (Complete Economic Integration)** reprezintă stadiul final al integrării economice care presupune pe lângă integrarea economică și monetară și armonizarea politicilor fiscale. Acest stadiu nu a fost încă atins de nici una din formele concrete de integrare economică interstatală cunoscute.

Exemple concrete de cooperare și integrare economică interstatală, concretizate prin forme mai puțin complexe de manifestare, limitate cu precădere la domeniul relațiilor comerciale se regăsesc, de exemplu, în :

- **America de Nord** : Acordul de Comerț Liber Nord-American (North American Free Trade Agreement – NAFTA) format cu participarea SUA, Canada și Mexic;
- **America de Sud** : Piața Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR) formată din Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay, Chile și Bolivia; Asociația Latino-Americană de Integrare (Latin American Integration Association – ALADI) formată din Argentina, Bolivia, Brazilia, Chile, Columbia, Ecuador, Mexic, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela, Republica Dominicană;
- **Africa** : Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest (Economic Community of West African States – ECOWAS) formată din Benin, Burkina-Faso, Coata de Fildeș, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Guineea, Liberia, Sierra Leone, Capul Verde, Gambia, Ghana, Guineea-Bissau, Nigeria, Togo.

- **Asia de Sud-Est** : Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (Association of South-East Asian Nations – ASEAN) formată din : Indonezia, Malaysia, Singapore, Filipine, Thailanda, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar și Cambodgia. ASEAN are un caracter mai complex și nu se limitează doar la promovarea comerțului liber.

În cazul uniunii economice, fiind vorba de măsuri care conduc la o “contopire” mai mult sau mai puțin pronunțată a unor elemente componente (politici, instituții, mecanisme) ale unor economii naționale **este necesară, de regulă, satisfacerea prealabilă a cel puțin două condiții sau premise**, și anume:

- un nivel de dezvoltare economică similar între participanți;
- existența unei voințe politice bazată pe un larg sprijin popular în statele participante la procesul de integrare.

În cazul în care nu sunt satisfăcute ambele condiții, funcționarea sistemului economic rezultat în urma integrării poate prezenta anumite tensiuni, eficiența fiind suboptimă iar efectele repartizate neuniform între participanți. O astfel de situație a caracterizat cele două extinderi ale Uniunii Europene din 2004 și 2007.

O formă specifică de cooperare economică interstatală cu unele componente de integrare economică a fost reprezentată în perioada 1949 - 1989 de Consiliul de Ajutor Economic Reciproc (CAER) care era definit ca o organizație internațională de colaborare economică între statele socialiste. Această organizație a dispărut practic la sfârșitul anului 1989 odată cu sistemul socialist care o generase.

## 6.2. Uniunea Europeană ✓

### 6.2.1. Formarea Uniunii Europene în contextul proceselor de cooperare și integrare economică interstatală postbelice

Forma cea mai avansată și cuprinzătoare de uniune economică interstatală (în fapt, o uniune economică și monetară) din economia mondială contemporană este reprezentată de Uniunea Europeană.

Constituirea Uniunii Europene în forma sa contemporană este rezultatul unui proces istoric îndelungat și sinuos, aflat la începutul secolului XXI în plină extindere și adâncire, dar și confruntat cu provocările globalizării. Procesul de integrare economică europeană a cunoscut în timp mai multe forme cu denumiri diferite dar pentru simplificarea expunerii, în cele ce urmează se va folosi termenul de Uniunea Europeană și pentru formele precursore ale acesteia (utilizate anterior anului 1992).

Ideea constituirii unei comunități europene a apărut public în perioada interbelică. Astfel, după primul război mondial, în 1923, s-a constituit o "Mișcare pan-europeană,, care susținea unirea tuturor statelor democratice ale continentului într-o grupare economică și politică internațională.

Prezentarea primei inițiative oficiale în direcția constituirii unei uniuni europene a avut loc în 1929, când omul politic francez Aristide Briand, unul dintre fondatorii Societății Națiunilor, a prezentat ideea realizării unor legături federale la nivel european bazate pe apropierea franco-germană.

Este interesant de remarcat că după cel de-al doilea război mondial realizarea efectivă a unei uniuni economice europene a avut la bază un nucleu franco-german care continuă, în bună măsură să reprezinte motorul consolidării și dezvoltării acestui proces.

După terminarea celui de-al război mondial premierul britanic Winston Churchill a reluat în 1946 ideea unei uniuni europene vorbind despre posibilitatea formării unei familii europene în contextul constituirii Statelor Unite ale Europei. Tot despre „Statele Unite ale Europei” vorbește în martie 1947 și Rezoluția Flubright a Congresului SUA atunci când recomandă crearea unei asemenea entități în cadrul Națiunilor Unite.

La rândul său, președintele Franței imediat postbelice, Charles de Gaulle, vorbea despre o Europă care să se întindă de la Oceanul Atlantic la Munții Urali. Decenii mai târziu, la începutul secolului XXI, extinderea maximă a Uniunii Europene este văzută exact în acești termeni ai limitelor geografice ale continentului.

Este interesant de menționat că toate aceste declarații postbelice, deși se refereau la ipoteza creării unei Europe (Occidentale) Unite, nu includeau neapărat și ideea de integrare economică.

Eșecul conferinței de la Moscova din aprilie 1947 privind statutul Germaniei a declanșat „Războiul rece” sau confruntarea Est – Vest. Începerea războiului rece a făcut ca dezbaterile asupra acestor viziuni economice și politice să se precipite spre o materializare pragmatică și multe din statele Europei Occidentale să se decidă în favoarea unei cooperări avansate având ca finalitate realizarea unei uniuni economice.

În mai 1946 a avut loc la Haga o conferință organizată de Comitetul de Coordonare pentru Unitatea Europeană care a propus constituirea Consiliului

Europei, organism înființat la 5 mai 1949. Conferința de la Haga a marcat un moment important pentru lansarea procesului de integrare europeană și a fost dominată de confruntarea dintre **federaliști** și **interguvernamentaliști** care se aflau în dispută asupra oportunității cedării unor prerogative ale suveranității naționale.

Cu prilejul acestei conferințe s-a adoptat o declarație care cerea unificarea politică și economică a statelor europene, precum și transferul unor componente ale suveranității naționale către instituții europene.

Susținătorii postbelici ai cooperării și integrării vest-europene care s-au confruntat și la această conferință au fost împărțiți în trei categorii, în funcție de natura soluției propuse:

- federaliștii;
- funcționaliștii;
- naționaliștii.

**Federaliștii** au susținut ideea unificării politice rapide a Europei Occidentale.

**Funcționaliștii** aveau o abordare axată pe soluții tehnice, pragmatice. Aceștia susțineau ideea unei Europe de vest unite sub forma unei federații de state între care se desfășurau intense forme de cooperare economică.

**Naționaliștii**, deși erau de acord cu realizarea unei forme de apropiere între statele vest-europene, se opuneau ideii de unificare politică. Reprezentanții abordării naționaliste proveneau, mai ales, din țările care nu fuseseră ocupate de Germania sau din cele care rămăseseră neutre în cel de-al doilea război mondial (Marea Britanie, țările scandinave, Elveția).

Dat fiind faptul că abordarea funcționalistă era cea mai apropiată de o realitate posibilă și nu atingeau subiecte politice delicate, aceasta a fost și cea care a generat o primă soluție practică: **uniunea vamală Benelux** constituită în 1948 de Belgia, Olanda și Luxemburg.

Realizarea Benelux a impulsionat, mai ales în Franța, ideea construcției vest-europene, atât din motive practice imediate (legate de cotele de piață), dar și din motive politice și economice pe termen lung.

La rândul său, programul de reconstrucție vest-europeană lansat de SUA în 1948 a grăbit și el demararea integrării vest-europene. Acest program, cunoscut sub

numele de European Recovery Program sau Planul Marshall<sup>126</sup> a acordat țărilor vest-europene o asistență financiară până în 1953 de circa 15,7 miliarde dolari.

Derularea efectivă a Planului Marshall s-a realizat prin intermediul Organizației de Cooperare Economică Europeană înființată în aprilie 1948. Această organizație avea un caracter interguvernamental și avea atribuții în distribuirea ajutorului american, coordonarea și facilitarea reconstrucției, precum și aplicarea reducerilor de taxe vamale și a restricțiilor cantitative.

Sub coordonarea Organizației de Cooperare Economică Europeană s-a lansat un grup de studiu privind realizarea unei uniuni vamale și s-a înființat în 1950 o agenție specializată – European Payment Union – care avea rolul de a facilita sistemul multilateral de plăți legate de comerț în condițiile lipsei de lichidități internaționale.

În 1950, în condițiile manifestării unor probleme economice în ramurile strategice (cum era industria siderurgică) ale Europei Occidentale, ministrul francez de externe Robert Schuman a fost împuternicit de Marea Britanie și SUA să elaboreze o propunere de integrare a Germaniei de vest în sfera cooperării vest-europene.

Concepția propusă de Robert Schuman, concepție care a stat la baza demarării acestui proces istoric a fost aceea că nu se putea realiza o Europă (occidentală) unită dintr-o dată, într-o singură etapă, ci era necesară o succesiune planificată și coerentă de etape care urmau să pornească de la simplu la complex.

În cadrul acestei abordări s-a considerat că trebuia stabilită mai întâi o solidaritate reală și efectivă între Franța și Germania (occidentală), solidaritate care să elimine definitiv opoziția istorică dintre aceste două țări. Prin fuziunea intereselor lor economice urma să se obțină baza unei comunități (vest)-europene la care să adere toate statele democratice ale continentului.

Fiecare dintre cele două țări implicate avea un interes în susținerea acestei idei. Franța vedea în ea posibilitatea de a deține un rol preeminent în noua Europă postbelică și de a recupera măcar o parte din poziția pe care o deținuse în secolul anterior. La rândul său, Germania de Vest vedea în această abordare singura cale rezonabilă și decentă de a ieși din postura dificilă și delicată în care se plasase prin declanșarea și, mai ales, prin modul de desfășurare al celui de-al doilea război mondial (după ce tot ea declanșase și primul război mondial).

### 6.2.2. Premize ale succesului integrării economice interstatale vest-europene ✓

La peste 50 de ani de la apariția primelor forme sale instituționale, Uniunea Europeană de astăzi este, dincolo de problemele cu care se confruntă în prezent, cel mai mare succes în domeniul realizării unei uniuni economice din economia mondială.

Premizele acestui succes sunt multiple, ele pot fi însă clasificate după originea lor în :

- **premize interne** care își au originea în trăsăturile și caracteristicile țărilor participante ;
- **premize externe** datorate unor fenomene sau procese situate dincolo de granițele țărilor participante<sup>127</sup>.

Din prima categorie de premize fac parte o serie de aspecte ce țin de istoria, resursele și factorii politici din țările participante. Printre acestea se numără:

- identitatea de cultură și civilizație ce caracterizează țările din Europa de Vest, fapt ce a facilitat considerabil apropierea tot mai strânsă, pe multiple planuri(economic, politic, militar, etc.) dintre acestea;
- posibilitatea creării în timp a unei mari piețe unice caracterizată de cele patru libertăți de circulație ( libera circulație a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor) datorită nivelului similar de dezvoltare al țărilor participante. Lipsa unui nivel similar de dezvoltare ar fi putut conduce la fenomene sociale de tipul migrațiilor cu motivație economică sau al dezechilibrelor în schimburile economice reciproce;
- existența unei voințe politice puternice în sprijinul integrării, voință manifestată în special în cazurile Franței și Germaniei prin acțiunile unor mari personalități politice - Charles de Gaulles, președintele Franței postbelice și Konrad Adenauer, primul cancelar al Germaniei occidentale;
- existența unor resurse materiale, financiare și umane în țările vest-europene care a permis îndeplinirea obligațiilor decurgând din procesul de integrare. Simpla voință politică nu ar fi fost de ajuns dacă nu ar fi existat și resursele necesare transpunerii ei în practică;

<sup>126</sup> Numit astfel după George Marshall, secretarul de stat al SUA din acea perioadă, care a lansat programul menționat în cadrul unui discurs ținut la 5 iunie 1947 la Harvard.

<sup>127</sup> Sterian Dumitrescu, Ana Bal, Economie Mondială, ediția a II – a , revăzută și adăugită, Editura Economică, București, 2002.

- Susținerea acordată procesului de integrare și de țările mici din Europa de Vest, țări care au jucat un rol important în constituirea Uniunii Europene. Încă de la început trei din cele șase state inițitoare au fost țări mici (Belgia, Olanda, Luxembourg). Este interesant de remarcat că peste timp, în decembrie 2003 în condițiile în care nu s-a putut ajunge încă la un acord privind Constituția europeană, o ipoteză de lucru este aceea a unei „Europe cu mai multe viteze” în care țările cele mai „integrate”, care să recunoască inclusiv o constituție unică, să fie din nou cele șase țări inițiale.

Pe lângă premisele interne, specifice țărilor din Europa Occidentală, cauze care au fost menționate mai sus, au existat și cel puțin trei **premize externe** care au favorizat integrarea vest-europeană.

Aceste premise externe au fost:

- Începerea războiului rece care a stimulat unirea țărilor vest-europene în fața pericolului sovietic. Slăbite de distrugerile provocate de război, nici una din țările vest-europene nu era capabilă la începutul anilor '50 să facă față singură amenințării reprezentate de Uniunea Sovietică. Unirea forțelor țărilor vest-europene era necesară și pentru câștigarea competiției care se declanșase la nivel mondial între cele două sisteme – sistemul capitalist și cel socialist;
- Lansarea de către SUA în 1948 a Planului Marshall de sprijinire a reconstrucției postbelice care punea condiția unei cooperări extensive între țările vest-europene;
- Concurența economică tot mai puternică din partea societăților transnaționale din SUA care nu putea fi contracarată eficient decât prin realizarea unei entități economice comparabile (cel puțin ca suprafață și populație cu SUA). Această entitate avea să fie Uniunea Europeană.

Pentru a înțelege mai bine acest fapt, un exemplu contemporan este ilustrativ. Nici o companie aeronautică individuală din Europa occidentală nu poate concura, nici după aproape 50 de ani de la încheierea celui de-al doilea război mondial, cu uriașa companie americană Boeing. În schimb, o firmă multinațională realizată în

cadrul unui parteneriat vest-european, Airbus Industries, poate face față cu succes colosului american.

### 6.2.3. *Evoluția extinderii Uniunii Europene prin aderarea de noi membri: 1957 - 2007*

De-a lungul unei jumătăți de veac (1957 – 2007), evoluția extinderii Uniunii Europene a cunoscut numeroase momente de referință.

Prezentate în ordine cronologică, aceste momente sunt :

- 1957: cei 6 membrii fondatori semnează Tratatul de la Roma: Franța, Germania, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg;
- 1973: devin membrii ai comunității europene Danemarca, Marea Britanie și Irlanda;
- 1981: celor 9 țări li se adaugă Grecia;
- 1986: celor 10 se adaugă Spania și Portugalia;
- 1990: o extindere indirectă a Uniunii Europene a avut loc prin re-integrarea în Germania a landurilor din fosta Germanie de Est;
- 1995: se adaugă Finlanda, Austria, Suedia și Uniunea Europeană devine Europa celor 15;
- 2004: marea extindere cu 10 state, respectiv Cipru, Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovenia, Slovacia, Ungaria;
- 2007: se adaugă România și Bulgaria.

În 2004 Uniunea Europeană a cunoscut cea mai cuprinzătoare extindere din istoria sa prin adăugarea a 10 noi membri. În acest fel numărul total de membrii a ajuns la 25. Noile țări membre provin din zone geografice diverse care se întind de la Marea Baltică la Marea Mediterană.

După 2004, o nouă extindere, anunțată și confirmată la Consiliul European din decembrie 2003, a avut loc în anul 2007 și a inclus în familia Uniunii Europene două țări din Europa de Sud-Est : România și Bulgaria.

Procesul de extindere a Uniunii Europene nu s-a încheiat însă în anul 2007. Astfel, la 1 iulie 2013 Croația va deveni statul membru cu numărul 28.



În 2012 un număr de 5 state erau candidate: Fosta republică iugoslavă a Macedoniei, Islanda, Muntenegru, Serbia, Turcia. Totodată, 3 state erau potențial candidate: Albania, Bosnia și Herțegovina și Kosovo.

Extinderea Uniunii Europene către centrul și estul Europei, prin includerea celor 10 țări asociate din această zonă, a fost condiționată de satisfacerea așa-numitelor **“criterii de la Copenhaga”**. Consiliul European întrunit la Copenhaga în 1993 a stabilit acceptul țărilor membre de a permite aderarea țărilor asociate din Europa Centrală și de Est atunci când acestea vor fi capabile să-și asume obligațiile de membru prin îndeplinirea condițiilor sau criteriilor politice și economice.

Criterii precizate de Consiliul European sunt:

- a) stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, autoritatea legii, drepturile omului, respectul și protecția minorităților;
- b) existența unei economii funcționale de piață capabile să facă față presiunilor concurenței și pieței din U.E.;
- c) abilitatea de a-și asuma obligațiile de membru, incluzând aderarea la țelurile uniunii politice, economice și monetare.

După cum se remarcă, primul criteriu este de ordin politic, iar celelalte două sunt de ordin economic și de adoptare a acquisului comunitar.

Ideea de condiționalitate în privința extinderii către Europa Centrală și de Est a fost subliniată și la Consiliul European de la Madrid, din decembrie 1995, unde s-a arătat că extinderea reprezintă o necesitate politică și istorică pentru Europa, dar țările candidate trebuie să asigure condiții adecvate pentru integrare prin:

- ajustarea structurilor administrative;
- transpunerea legislației comunitare în cea națională (adoptarea acquisului comunitar);
- implementarea eficientă a acquisului comunitar de către structuri administrative și juridice adecvate.

#### **6.2.4. Politici comune ale Uniunii Europene și implicațiile lor asupra economiei mondiale**

Realizarea obiectivelor Comunității Economice Europene și apoi a Pieței Interne Unice au făcut ca alături de piața comună să apară și necesitatea unor politici comune. Dintre acestea, trei politici comune constituie axul central al pieței comune, respectiv politica agricolă, politica comercială și politica în domeniul concurenței.

##### **6.2.4.1. Politica Agricolă Comună**

Politica Agricolă Comună (PAC) a fost definită prin Tratatul de la Roma (din 1957), și este cea mai veche dintre politicile comunitare, fiind lansată efectiv în 1961. Politica agricolă comună a avut o contribuție importantă la procesul de integrare economică vest-europeană, fiind un veritabil „poligon de încercare”. Piața comună între țările membre s-a constituit pentru prima dată în domeniul agricol.

Totodată, PAC a fost principalul beneficiar al politicii comerciale comunitare. Desființarea taxelor vamale între statele membre ale CEE a condus la libera circulație a produselor agricole. De asemenea, practicarea tarifului vamal comun extern a asigurat o protecție semnificativă pentru fermierii comunitari.

PAC a beneficiat în mod considerabil de existența bugetului comunitar, dat fiind faptul că peste 50 % din cheltuielile acestuia au fost dirijate către sprijinirea dezvoltării producției și comercializării produselor agricole.

Ca urmare a efectelor decurgând din aplicarea sa, politica agricolă comună a cunoscut și anumite critici, atât din partea unor parteneri comerciali, cât și din partea unor membri.

Dintre partenerii comerciali, în special SUA au criticat această politică agricolă deoarece SUA sunt un mare producător agricol mondial și nu poate accepta concurența „neloială” a produselor agricole comunitare care beneficiază de mecanisme de subvenționare.

Dintre membrii Uniunii Europene, criticile au venit atât din partea unor state membre (cum ar fi Germania sau Marea Britanie) care doreau reducerea contribuțiilor bugetare pentru agricultură, cât și din partea unor fermieri care nu sunt de acord cu măsurile de raționalizare a producției ce se traduc prin impunerea reducerii suprafețelor cultivate.

#### **Politica agricolă comună se bazează pe 3 principii:**

- **Unicitatea pieței** – care înseamnă că la nivel comunitar se constituie o singură piață agricolă în cadrul căreia produsele circulă liber, iar prețurile sunt unice (din anul 1968);
- **Preferința comunitară** – care constă în favorizarea (prin diferite mecanisme – tariful vamal comun, impunerea de taxe de import, subvenționarea exporturilor) produselor agricole comunitare față de cele importate din țări terțe;

- **Solidaritatea financiară** care presupune că fiecare stat membru contribuie la bugetul comunitar, și implicit la bugetul agricol reprezentat de Fondului European de Orientare și Garanții Agricole (FEOGA).

Din punct de vedere financiar administrarea PAC se realizează prin intermediul FEOGA.

După cum arată și numele său, FEOGA cuprinde două capitole:

- **Capitolul de orientare** care are ca obiectiv ameliorarea structurilor agricole și modernizarea lor, dezvoltarea infrastructurii și a condițiilor de comercializare. Acest capitol se referă la obiectivele de viitor ale agriculturii comunitare;

- **Capitolul de garanții** care are cea mai mare pondere (peste 90 % din total), în acest caz obiectivul urmărit fiind, inițial, susținerea prețurilor, și ulterior, garantarea veniturilor agricole.

### Perspective ale Politicii Agricole Comune

Datorită acumulării unor tensiuni interne și externe, PAC a fost supusă unor reforme în 1984 și 1992, urmate de alte reforme în perioada 1999 – 2002. Un rol important în adoptarea acestor reforme l-au jucat efectele negocierilor din cadrul GATT și OMC, dar și efectele globalizării.

Principala problemă cu care se confruntă PAC este realizarea unui echilibru între cerere și ofertă pe piața comunitară de produse agricole. Această piață se confruntă cu o criză cronică de supraproducție. Oferta de produse agricole a depășit cu mult cererea din cadrul Uniunii Europene iar reducerea stocurilor prin export este dificilă și limitată datorită concurenței acerbe existente pe piața mondială.

Ca urmare a aspectelor menționate au fost inițiate măsuri de reformare precum:

- **Eliminarea prelevărilor** (taxelor) la importul de produse agricole și înlocuirea lor cu taxe vamale fixe, care urmează a fi reduse progresiv;

- **Reducerea subvențiilor la export și a susținerii prețurilor agricole** în favoarea unor mecanisme de piață liberă;

- Trecerea la utilizarea unor **mecanisme de ajutor direct** prin care producătorii agricoli care accepta reducerea suprafețelor cultivate pot beneficia de un ajutor direct destinat să le garanteze veniturile. Aceste mecanisme vor însemna reducerea suprafețelor agricole, a numărului de agricultori, în paralel cu creșterea eficienței, a diversificării și a calității producției.

Extinderea Uniunii Europene din 2004 și 2007, dar și contextul global au adus cu sine o creștere a complexității dosarului agricol (mai ales în cazul Poloniei și

României, țări cu un sector agricol de mari dimensiuni) și, fără îndoială, noi provocări în direcția adaptării politicii agricole comune la noile realități.

### 6.2.4.2. Politica Comercială Comună

După constituirea Comunității Economice Europene – CEE, care avea ca obiectiv și crearea unei uniuni vamale, a fost elaborată treptat o **politică comercială comună**, având ca principal instrument tariful vamal comun (intrat în vigoare la data de 1 iulie 1968).

Din punct de vedere al instituțiilor comunitare, responsabilitatea în domeniul comerțului exterior revine Comisiei Europene și Consiliului de Miniștri.

De-a lungul timpului, în definirea politicii comerciale comune, au existat și anumite divergențe, care au fost în final rezolvate prin tratative, între țări precum Franța și Italia, pe de o parte, care susțineau o protecție tarifară ridicată și țări precum Germania și țările Benelux (Belgia, Olanda, Luxemburg), care susțineau o protecție tarifară redusă.

Ca urmare a participării la Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT) și ulterior la Organizația Mondială a Comerțului (OMC), Uniunea Europeană și-a redus treptat nivelul protecției vamale până la valori comparabile cu cele ale SUA și Japoniei.

După reducerea nivelului protecției tarifare, în cadrul politicii comerciale a Uniunii Europene, un rol important îl joacă **barierele netarifare** (care pot îmbrăca forma limitărilor cantitative, a normelor tehnice sau a reglementărilor sanitare).

Până în anul 1993 politica comercială a Uniunii Europene a avut un **caracter dual** deoarece **politica tarifară** era aplicată unitar pe ansamblul Uniunii Europene în raport cu țările terțe, în vreme ce **politica netarifară** era aplicată diferențiat, de fiecare țară membră, atât față de terți, cât și față de țările membre.

Trecerea la Piața Internă Unică a condus și la unificarea politicii netarifare. În cazul a patru categorii de produse (textile, autovehicule, încălțăminte și banane) restricțiile naționale netarifare au fost adoptate la nivel comunitar. Totodată, după 1993 au fost utilizate mai frecvent față de partenerii comerciali măsurile anti-dumping.

Tot în domeniul politicii comerciale, în relațiile cu anumite grupuri de țări, Uniunea Europeană a încheiat mai multe tipuri de **acorduri preferențiale**,

respectiv acorduri care facilitează accesul anumitor categorii de produse provenind din aceste țări pe piețele sale.

Principalele tipuri de acorduri preferențiale sunt:

a) acordurile cu țările în dezvoltare cunoscute sub numele ACP, respectiv un număr de 69 de țări din Africa, Caraibe și Pacific, foste colonii. Aceste acorduri au fost semnate la Yaounde (inițial în 1963 și 1969) și Lome (inițial în 1975). Din 1980 prevederile acestor acorduri s-au extins și la țări din Asia și America Latină.

b) acordurile de asociere cu 10 țări din Europa Centrală și de Est (Ungaria, Polonia, Cehia, Slovacia, România, Bulgaria, Slovenia, Estonia, Letonia, Lituania) încheiate în perioada 1991 – 1995.

c) Sistemului Generalizat de Preferințe vamale nereziproce și nediscriminatorii - SGP, încheiat sub egida UNCTAD, prin care se acordă taxe vamale preferențiale la importul unor produse din țările în dezvoltare. Uniunea Europeană este parte a acestui acord în calitate de donator.

#### 6.2.4.3. Politica în domeniul concurenței

Politica în domeniul concurenței este esențială în cadrul spațiului economic al Uniunii Europene din următoarele motive:

- concurența și piețele concurențiale sunt esențiale pentru realizarea obiectivelor economice ale Uniunii;
- avantajele eliminării barierelor publice ca urmare a mecanismelor Uniunii ar fi afectate dacă ele ar fi înlocuite de bariere private.

Necesitatea existenței unei politici în domeniul concurenței este dată de faptul că piața internă unică, la fel ca și piețele naționale, ar putea prezenta limite sau erori care trebuie corectate. De regulă, în limbaj economic prin funcționarea corespunzătoare a piețelor se are în vedere efectele acestora asupra alocării resurselor în vederea determinării celui mai ridicat nivel de bunăstare economică. Piețele pot face acest lucru doar dacă sunt caracterizate de un mediu concurențial. Adoptarea unei politici în domeniul concurenței nu trebuie însă să „penalizeze” firmele eficiente care obțin poziții dominante pe piață.

Necesitatea unei politici comune în domeniul concurenței derivă din faptul că alternativa (adică existența numai a unor politici naționale în domeniul concurenței care să fie ajustate și corelate periodic) ar fi mult mai lentă și nesigură. Un alt dezavantaj al punerii accentului pe politici naționale în domeniul concurenței ar fi acela că aceste politici ar fi mult mai orientate spre interesul național în defavoarea sau în ignorarea interesului comun. Date fiind aceste două dezavantaje, politica în domeniul concurenței este menționată atât în Tratatul de la Roma, cât și, mult întărită, în Tratatul de la Maastricht.

În sens larg, politica comună în domeniul concurenței privește toate dispozițiile care determină distorsiuni private sau publice ale concurenței pe piața internă. În sens restrâns, politica comună în domeniul concurenței se referă numai la dispozițiile care guvernează comportamentul public sau privat ce afectează procesul concurențial pe piața internă<sup>128</sup>.

Politica comună în domeniul concurenței privește atât politica antitrust, cât și politica de controlare a ajutoarelor de stat sau a firmelor (de stat sau private) care au drepturi speciale sau exclusive pe piețe în rețea (cazul utilităților publice).

Politica comună în domeniul concurenței are printre componentele esențiale, **politica privind practicile anticoncurențiale, politica antimonopol, politica în domeniul fuziunilor și controlarea ajutoarelor de stat.**

#### Politica privind practicile anticoncurențiale

Prin practici anticoncurențiale se au în vedere cartelurile, practicile concertate, alte forme de practici anticoncurențiale, dar și acordurile între firme. Conform reglementărilor comunitare<sup>129</sup> se interzice și se declară explicit ca fiind automate nule și „incompatibile cu piața comună: toate acordurile dintre întreprinderi și practicile concertate care pot afecta comerțul dintre statele membre și care au ca obiect sau efect împiedicarea, limitarea sau distorsionarea concurenței în cadrul pieței comune”.

Exemple de acțiuni interzise sunt:

- restricțiile cantitative asupra producției, investițiilor sau cercetării-dezvoltării;
- partajarea pieței;
- legarea vânzărilor de condiții suplimentare.

Astfel de acțiuni sunt totuși permise în cazul îndeplinirii simultane a patru condiții:

- dacă ele contribuie la ameliorarea producției, distribuției sau la promovarea progresului tehnic sau economic;
- dacă acordă consumatorilor o cotă echitabilă din profituri;
- dacă evită restricțiile care nu sunt indispensabile pentru realizarea condițiilor 1 și 2;
- dacă întreprinderile nu elimină concurența pentru o parte substanțială a produselor în cauză.

<sup>128</sup> Art. 81- 89 din Tratatul de la Amsterdam.

<sup>129</sup> Art. 81 din Tratatul de la Amsterdam.

## Politica antimonopol

Politica antimonopol are în vedere că orice abuz de poziție dominantă al uneia sau mai multor întreprinderi în cadrul pieței comune sau într-o parte substanțială a acesteia este interzis ca fiind incompatibil cu piața comună, în măsura în care poate afecta comerțul între statele membre<sup>130</sup>. Exemple de asemenea abuzuri pot fi: prețurile inechitabile, condițiile comerciale inechitabile, discriminarea între clienți sau furnizori, limitările ofertelor și contractelor.

În accepțiunea comunitară prin poziție dominantă pentru un articol se are în vedere o poziție de putere economică de care beneficiază o întreprindere și care îi permite să împiedice păstrarea unei concurențe eficiente pe piața respectivă, dându-i puterea de a se comporta în mare măsură independent de concurenții, clienții și consumatorii săi.

## Politica în domeniul fuziunilor

Inițial nu au existat dispoziții exprese privind fuziunile. Această rezervă se explica prin susținerea politică a ideii de consolidare a firmelor europene, precum și prin dorința de a nu transmite controlului comunitar prerogative privind fuziunile interne. Primul proiect de regulament privind fuziunile a fost elaborat în 1973.

Urmare a extinderii numărului de fuziuni, în 1989 a fost elaborat un Regulament operativ<sup>131</sup> care cere notificarea obligatorie pentru toate fuziunile care satisfac următoarele criterii:

- o cifra de afaceri mondială de cel puțin 5 miliarde euro;
- o cifra de afaceri comunitară de 250 milioane euro pentru fiecare din cel puțin două companii implicate;
- cifra de afaceri comunitară nu trebuie să fie concentrată într-un singur stat membru (să nu aibă mai mult de două treimi din total într-un singur stat membru).

Cazurile care satisfac aceste trei criterii sunt de competența Grupului Operativ al Comisiei Europene, celelalte rămân de competența statelor membre care dispun, fiecare din ele, de mecanisme de control al fuziunilor.

## Controlarea ajutoarelor de stat

Subvențiile au fost interzise, în principiu, atât de Tratatul Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului, cât și de Tratatul de la Roma deoarece acestea distorsionează concurența de pe piața internă, respectiv concurența dintre întreprinderile din diferite state membre.

Argumentul economic este acela că dacă guvernele acordă subvenții firmelor locale, atunci se produce o schimbare a prețurilor relative dintre statele membre, datorită creării unor avantaje competitive artificiale. Scăparea de sub control a acestei situații ar putea conduce la un „război al subvențiilor” între state, ceea ce ar fi total contraproductiv. Practica a dovedit că asigurarea unei concurențe nedistorsionate reprezintă cel mai bun stimulent pentru asigurarea eficienței tehnice și inovării. Pe de altă parte, acordarea de ajutoare de stat determină supraviețuirea firmelor mai puțin eficiente pe seama celor eficienți sau a întregii economii.

Cu toate acestea, în Uniunea Europeană au fost permise excepții în domeniul ajutoarelor de stat în sectoare precum căile ferate, cărbunele, agricultura și pescuitul, cercetarea – dezvoltarea. Una din cauzele supraviețuirii (desigur pe un fond de reducere) a ajutoarelor de stat este și politizarea acestora

### 6.2.4.4. Uniunea economică și monetară

Dacă în privința uniunii/integrării economice a țărilor membre lucrurile au fost explicit prezentate încă de la început, în ceea ce privește realizarea unei uniuni monetare Tratatul de la Roma din 1957 nu conținea nici un fel de prevederi explicite în acest sens. Abia în 1969, la Haga, liderii Comunității au decis în favoarea unei Uniuni Economice și Monetare<sup>132</sup>.

Principalele etape ale integrării monetare comunitare s-au derulat între 1969 și 2002, trecând de la simple idei la mecanisme și instituții concrete.

Astfel, conceptul de uniune monetară europeană a fost prezentat în octombrie 1970 de un grup de experți conduși de Pierre Werner, primul ministrul al Luxemburgului din acea perioadă.

Măsurile prevăzute pentru realizarea uniunii monetare aveau în vedere următoarele componente:

- a) liberalizarea completă a circulației capitalurilor;
- b) integrarea piețelor bancare și de capital;

<sup>130</sup> Art. 86 din Tratatul de la Amsterdam.

<sup>131</sup> Regulament CE nr. 4064/89 publicat în Jurnalul Oficial CE L 257/1990.

<sup>132</sup> Jacques Pelkmans, Integrare Europeană – Metode și Analiză Economică, Ediția a doua, Institutul European din România, București, 2003.

- c) instaurarea unor parități monetare fixe și irevocabile;
- d) coordonarea politicilor monetare și bugetare între țările membre.

Conform abordărilor inițiale, uniunea economică și monetară trebuia să se realizeze în decursul perioadei 1971 – 1980. Datorită unor evenimente externe Uniunii Europene (în principal efectele șocurilor petroliere, precum și criza sistemului monetar internațional) termenul inițial a fost abandonat.

Cu toate acestea, o primă etapă practică către realizarea integrării monetare a constat în crearea mecanismului **“șarpelui monetar”** prin acordul Băncilor Centrale Europene, în aprilie, 1972. Scopul urmărit de acest mecanism era acela de a reduce marjele de fluctuație între monedele statelor membre la  $\pm 1,25\%$ . “Șarpele monetar” a reprezentat prima etapă a procesului de integrare monetară vest-europeană deoarece a apropiat considerabil evoluția pe piață a monedelor țărilor membre.

Acest sistem nu a rezistat însă în timp, el fiind înlocuit de **Sistemul Monetar European (SME)** care a intrat în funcțiune în martie 1979.

Sistemul Monetar European a reprezentat un mecanism de stabilizare a raporturilor de schimb între monedele statelor comunitare, fiind totodată o etapă de tranziție către crearea unei monede capabile să concureze dolarul SUA. Sistemul Monetar European și-a bazat funcționarea pe o unitate de cont al cărei curs era calculat zilnic ca o medie ponderată a unui coș valutar format din monedele statelor membre - **European Currency Unit (ECU)**.

În cadrul sistemului monetar european unitatea de cont europeană - ECU a îndeplinit 3 funcții:

- Unitate de cont, respectiv instrument de măsură și exprimare a valorii;
- Instrument de reglementare, în cazul intervenției Băncilor Centrale ale statelor membre pentru menținerea cursurilor bilaterale de schimb;
- Activ de rezervă (ponderea sa fiind încă redusă, respectiv de circa 10 % din rezervele mondiale).

Din punct de vedere al procesului de integrare monetară vest-europeană, ECU a reprezentat un progres deoarece cursul de schimb între monedele statelor membre nu s-au mai calculat în raport cu dolarul american, ci cu unitatea de cont europeană - ECU.

În 1989 Consiliul European de la Hanovra aprobă Raportul Delors prin care se stabilea condițiile de îndeplinit și programul pentru crearea uniunii monetare iar în

1991, la Maastricht, Consiliul European stabilește calendarul realizării Uniunii Economice și Monetare.

Finalizarea, de principiu, a integrării monetare vest-europene a avut loc odată cu adoptarea oficială a monedei unice – euro – și cu nominalizarea a 11 state ce aveau să formeze primul „euroland” la data de 31 decembrie 1998. Moneda euro își începe existența ca monedă de cont la 1 ianuarie 1999 și apare sub formă fizică, efectivă, de monede și bancnote, la 1 ianuarie 2002.

La 31 decembrie 1998 au fost prezentate ratele de schimb fixe și irevocabile ale celor 11 monede care au aderat în primul val la moneda unică. Statele participante la Uniunea Economică și Monetară erau : Franța, Germania, Belgia, Luxembourg, Italia, Irlanda, Spania, Olanda, Austria, Portugalia și Finlanda. De la 1 ianuarie 2001 a fost inclusă în Uniunea Economică și Monetară și Grecia ca a 12 țară participantă.

La sfârșitul anului 2003, în afara zonei euro au rămas doar trei state membre ale Uniunii Europene : Marea Britanie, Suedia și Danemarca.

Lansarea efectivă pe piață a monedei euro a avut loc începând cu 1 ianuarie 2002, iar de la 1 aprilie 2002 monedele celor 12 state menționate mai sus și-au încetat valabilitatea.

Ulterior au aderat la zona euro și Slovenia de la 1 ianuarie 2007 și Cipru și Malta de la 1 ianuarie 2008. Slovacia a introdus moneda euro din 2009.

Pe lângă țările menționate, o serie de alte state sau teritorii folosesc moneda euro, printre care: Monaco, San Marino, Vaticanul, Andorra, Muntenegru și Kosovo, teritoriile de peste mări dependente de Franța - San Pierre et Miquelon și Mayotte.

#### **Avantajele trecerii la moneda unică – euro**

Adoptarea monedei unice a determinat o serie de avantaje pentru statele participante, precum și pentru Uniunea Europeană ca entitate economică.

Aceste avantaje pot fi urmărite atât la nivelul ratelor de schimb fixate în mod irevocabil, cât și la nivelul specific al existenței unei monede unice:

- Dispariției riscului de schimb valutar în afacerile dintre firme din țările membre. În corelație cu acest avantaj, introducerea euro a însemnat și eliminarea devalorizărilor competitive prin care unele țări își devalorizau



moneda națională pentru a-și face exporturile mai competitive, precum și posibilitatea atacurilor speculative bazate pe folosirea cursurilor de schimb;

- Eliminarea costurilor determinate de conversia monedelor statelor membre între ele. Conform unor calcule, anterior introducerii monedei euro aceste costuri se ridicau la circa 0,4 % din Produsul Național Brut al statelor membre;
- reducerea ratelor inflației și ale dobânzilor (date fiind condițiile de participare la zona euro);
- câștiguri de senioraj (din emisiunea de monedă);
- reducerea „preferinței locale” în comerțul cu bunuri și servicii;
- câștiguri de credibilitate datorită sistemului monetar solid construit;
- favorizarea integrării pieței.

#### **Gestionarea sistemului monetar comunitar**

Gestionarea sistemului monetar comunitar se realizează prin intermediul Sistemului European al Băncilor Centrale. Acest sistem este format din: Banca Centrală Europeană și Băncile Centrale Naționale ale țărilor membre.

Banca Centrală Europeană a luat ființă în anul 1998 și a devenit operațională la data de 1 ianuarie 1999 ca urmare a adoptării monedei unice – euro. Sediul Băncii Centrală Europene este la Frankfurt.

Banca Centrală Europeană este condusă de un Consiliu Executiv format din Președintele Băncii, un vice-președinte și 4 membrii care sunt numiți pe o perioadă de opt ani.

Sistemului European al Băncilor Centrale are ca organ decizional Consiliul Guvernator al Băncii Centrale Europene pentru un mandat de cinci ani care este format din membrii Consiliului Executiv și guvernatorii Băncilor Centrale Naționale din statele care au adoptat euro.

Pe perioada cât vor exista state membre ale Uniunii Europene care nu participă la uniunea monetară, Consiliul Guvernator va fi completat cu un Consiliu General care cuprinde, în plus, și guvernatorii băncilor centrale ale statelor membre ale Uniunii Europene care nu au aderat la zona euro.

În cadrul Sistemului European al Băncilor Centrale responsabilitățile sunt împărțite după cum urmează:

- Banca Centrală Europeană răspunde de elaborarea politicii monetare comune pentru toate statele membre ale zonei euro. Banca Centrală Europeană ia hotărâri privind emisiunea de euro și nivelul ratei dobânzii;

- Băncile Centrale Naționale participă la punerea în practică a politicii monetare europene și desfășoară activitatea de supraveghere a instituțiilor bancare din țările respective. Pe baza mecanismului de funcționare a Sistemului European al Băncilor Centrale, aceste bănci cedează o parte a rezervelor lor de aur și valutară către Banca Centrală Europeană.

Trecerea la moneda unică – euro a impus ca o necesitate obiectivă a funcționării sistemului asigurarea independenței Băncii Centrale Europene. Importanța independenței Băncii Centrale Europene decurge din faptul că acestei instituții îi revine responsabilitatea elaborării și aplicării politicii monetare comune pentru toate statele membre ale zonei euro. Banca Centrală Europeană joacă rolul unui arbitru care veghează la respectarea regulilor de către toți participanții. Este lesne de imaginat că favorizarea oricărui dintre membrii sistemului prin adoptarea de politici monetare favorabile condițiilor concrete din respectiva economie ar avea imediat puternice consecințe negative pentru ceilalți participanți la sistem și ar însemna, practic, sfârșitul sistemului.

Independența Băncii Centrale Europene se manifestă din punct de vedere practic prin dreptul său unic de a emite moneda euro. Independența Băncii Centrale Europene presupune totodată și independența titularilor posturilor de conducere a băncii, atât față de instituțiile comunitare, cât și față de cele naționale.

#### **6.2.5. Perspective privind adâncirea integrării în cadrul Uniunii Europene**

Față de situația prezentă, adâncirea integrării ar însemna trecerea de la uniunea economică și monetară care au fost deja realizate la uniunea politică. Din acest punct de vedere trebuie însă menționat faptul că nici unul din Tratatelor care stau la baza funcționării Uniunii Europene nu prevăd explicit obiective referitoare la integrarea politică. În afara acestui fapt, este de presupus că o eventuală integrare politică va fi mult mai dificil de realizat decât toate etapele parcurse până în prezent.

Succesele înregistrate de Uniunea Europeană în perioada 1957 - 2004 pe calea integrării economice și monetare au creat însă mai multe premize pentru o integrare politică într-un viitor mai mult sau mai puțin îndepărtat. Aceste premize se referă la următoarele elemente și aspecte:

- Înființarea și funcționarea instituțiilor comunitare (încă de la înființarea Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului) s-au bazat pe renunțarea la

unele din prerogativele suveranității naționale ale statelor membre, creându-se astfel un precedent;

- Implementarea politicilor comunitare, inclusiv a unor elemente de politică externă comună a creat și la nivel practic o bogată experiență;
- Țările membre ale Uniunii Europene au dovedit de-a lungul timpului că dispun de suficientă voință politică în favoarea integrării pentru a depăși dificultățile care pot apare;
- La rândul său, acquis-ul comunitar reprezintă o bază solidă pentru o integrare politică în cadrul Uniunii Europene.

Pe de altă parte, în Tratatul de la Amsterdam se menționează însă instituirea dublei cetățenii, respectiv cetățenia Uniunii Europene și cea națională, cele două cetățenii urmând să coexiste, cel puțin o perioadă de timp.

#### 6.2.5.1. Încercarea de a adopta un Tratat Constituțional European

Adoptarea în 2004 a unui Tratat Constituțional, cu efecte juridice în toate statele membre ale Uniunii Europene trebuia să reprezinte o etapă calitativ superioară în procesul de adâncire a integrării. Desigur că adoptarea unui Tratat Constituțional European nu urma să determine înlocuirea sau renunțarea la constituțiile statelor membre, dar putea pune unele probleme de compatibilitate și de interacțiune funcțională.<sup>133</sup>

Proiectul acestui Tratat, elaborat de Convenția pentru Viitorul Europei sub președinția lui Valéry Giscard d'Estaing, a fost considerat de numeroși comentatori drept un „compromis destul de fragil”<sup>134</sup>, dar care era cea mai bună variantă la care se putea ajunge pentru a simplifica modul de funcționare al unei Uniuni cu 25 și apoi 27 de state membre. Tratatul Constituțional era conceput din punct de vedere structural sub forma unui preambul urmat de patru părți și urma să stabilească în mod clar rolul instituțiilor Uniunii Europene după extinderea cu zece noi membrii care a avut loc în mai 2004 și cu încă doi în 2007.

Acest proiect aducea modificări revoluționare instituțiilor europene și relațiilor între partenerii din Uniunea Europeană. Una din cele mai importante schimbări se referea la adoptarea, în general, a deciziilor prin vot cu majoritate calificată, renunțând astfel la principiul unanimității în majoritatea domeniilor, cu excepția

<sup>133</sup> Petre Prisecaru, Nicolae Idu (coordonatori), *Reforma Constituțională și instituțională a Uniunii Europene*, Editura Economică, București, 2003.

<sup>134</sup> *Blueprint of European Constitution Expected Friday*, Comentariu Deutsche Welle, 11 iunie 2003.

problemelor legate de sistemul de impozitare și a celor privind politica externă și de apărare. În aceste condiții o lege putea fi adoptată dacă beneficia de aprobarea majorității statelor Uniunii Europene, a căror populație atinge cel puțin 60 la sută din numărul locuitorilor Uniunii.

În domeniile față de care s-au făcut rezerve, Marea Britanie, Spania, dar și majoritatea statelor mici din Uniunea Europeană au insistat asupra păstrării dreptului de veto. Pe de altă parte, Franța dorea să-și păstreze dreptul de veto în privința politicii culturale, pentru a-și putea proteja, în continuare, filmele și producțiile culturale care erau puternic subvenționate de la buget.

O altă modificare propusă de proiectul Tratatului Constituțional avea în vedere reducerea drastică a numărului de membri ai Comisiei Europene: într-o Uniune Europeană cu 27 de membrii, Comisia Europeană urma să numere doar 15 comisari. Președintele Comisiei Europene era ales de Parlamentul European, fapt care îi conferea acestuia un plus de legitimitate.

Consiliul European (format din șefii de state și de guverne ai țărilor membre ale Uniunii Europene) urma să fie condus de un președinte permanent care urma să fie ales de membrii consiliului pentru un mandat de doi ani și jumătate, mandat care putea fi reînnoit. În acest fel se renunța la sistemul actual al președinției rotative a Uniunii Europene în care conducerea este deținută de fiecare țară membră, pe rând, pentru o perioadă de șase luni. Atribuțiile președintelui urmau să fie însă destul de reduse, fiind concentrate asupra aspectelor organizatorice legate de întrunirile Consiliului European.

Proiectul Tratatului Constituțional prevedea și crearea postului de ministru de externe și al apărării, post care urma să cumuleze atribuțiile deținute de Înalțul Reprezentant al Uniunii Europene pentru politică externă și apărare și de comisarul european pentru relații externe.

#### 6.2.5.2. Tratatul de la Lisabona

După eșecul referendumurilor din Franța și Olanda asupra Tratatului Constituțional din anul 2005 acest proiect a intrat într-o fază de reflecție, țările membre urmând să caute noi soluții pentru compromis acceptabil.

Ulterior, o formă modificată și atenuată a Tratatului Constituțional a fost semnată la Lisabona de liderii țărilor membre la 13 decembrie 2007, fiind cunoscută și sub numele de Tratatul Reformei.

Principalele elemente de noutate aduse de acest Tratat al Reformei erau:

- Dubla majoritate pentru deciziile Consiliului Uniunii Europene (respectiv 55 % din membri și 65 % din populație) cu aplicare din 2014/2017. O clauză specifică prevedea însă posibilitatea amânării aplicării deciziilor de statele membre aflate în dezacord;
- Un președinte al Consiliului UE ales pe 2 ani și jumătate;
- Un Înalț Reprezentant pentru Afaceri Externe și Politică de Securitate, dar nu un ministru de externe;
- Reducerea numărului de comisari de la 27 la 15 în 2014;
- Reducerea numărului de parlamentari la 751;
- Posibilitatea parlamentelor naționale de a ridica obiecții la proiectele legislative europene;
- Personalitate juridică unică pentru UE;
- Posibilitatea de a părăsi Uniunea (exit clause).

O serie de elemente au fost eliminate față de prevederile Tratatului Constituțional :

- denumirea de "Tratat Constituțional" ;
- referirile la simbolurile și imnul Uniunii Europene;
- Carta Drepturilor Fundamentale a fost înlocuită cu referiri la aceasta;
- referirea la concurența liberă și nedistorsionată.

Acest tratat a intrat în vigoare la 1 decembrie în 2009.

#### ✓ 6.2.5.3. Implicațiile crizei economice declanșate în 2008 asupra Uniunii Europene

Criza economică declanșată în anul 2008 a avut un impact deosebit de mare asupra majorității țărilor membre ale Uniunii Europene (cu notabila excepție a Germaniei și în mai mică măsură a Poloniei). Criza a scos în evidență deficiențe de fond privind zona euro, dar și nevoia unei actualizări a întregului mecanism pe baza căruia funcționează Uniunea Europeană.

Amploarea problemelor a condus la luări de poziții extreme care vorbeau fie de dispariția euro, și chiar a Uniunii Europene, fie de necesitatea adâncirii integrării și chiar de trecerea la construcția unor State Unite ale Europei.

Indiferent care vor fi soluțiile adoptate, este cert că acestea vor necesita o perioadă îndelungată și vor conduce la instituții și mecanisme de funcționare substanțial diferite de cele actuale.

#### ✓ 6.2.6. Uniunea Europeană la începutul secolului XXI

În perioada scursă de la înființarea Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului până în anul 2007 integrarea economică interstatală din Europa a cunoscut succese

remarcabile. Declanșarea crizei economice din 2008 a ridicat însă o serie de semne de întrebare cu privire la viabilitatea acestei construcții.

În acest context, Uniunea Europeană are de rezolvat o serie de probleme dificile. Printre acestea se numără:

- 1 - Rezolvarea unor probleme de eficiență legate de politica agricolă comună ce s-au manifestat încă în formula de 15 membrii. Situația a devenit și mai complicată după 2004 - 2007 datorită faptului că unele din țările ce au aderat la Uniunea Europeană au o pondere ridicată a agriculturii în PIB, ceea ce poate amenința echilibrul comunitar (și așa delicat) în acest sector;
- 2 - Problema decalajului tehnologic în creștere al Uniunii Europene, în special față de SUA și Japonia;
- 3 - Pierderea de competitivitate și concurența deosebită reprezentate de China și India;
- 4 - Rezolvarea unor probleme legate de utilizarea forței de muncă, în vederea reducerii șomajului;
- 5 - Identificarea unor soluții de corelare a politicii monetare comune cu politicile bugetare naționale. Prin adoptarea euro guvernele naționale au mai puține posibilități de manevră, de exemplu, ele nu mai pot apela la devalorizarea monetară sau la emisiunea suplimentară de monedă pentru rezolvarea unor dezechilibre ale balanței de plăți;
- 6 - Acceptarea unui mai important rol de putere globală, fapt ce implică costuri suplimentare a căror finanțare este incertă;
- 7 - Extinderea Uniunii Europene din 2004 și 2007 cu 10 plus 2 noi membrii a pus probleme fără precedent atât prin amploare (nici o altă extindere nu a mai implicat 10 plus 2 state), cât și prin existența unor decalaje de dezvoltare. Noii membrii au un nivel de dezvoltare mai scăzut față de media comunitară decât aveau, de exemplu, Grecia sau Portugalia la momentul aderării.

8 Dincolo însă de toate acestea, principala problemă de actualitate este dacă se va putea propune un nou model european care să determine o susținere substanțială din partea cetățenilor ce manifestă o atitudine tot mai marcată de euroscepticism. În acest context va avea o importanță deosebită și modul în care vor reacționa statele membre dar și cetățenii acestora la propunerea de constituire a unor State Unite ale Europei, cu alte cuvinte la propunerea de federalizare a Europei.

### 6.3. Acordul de Comerț Liber Nord-American – NAFTA

Acordul de Comerț Liber Nord-American– NAFTA este o formă deosebită de integrare economică interstatală care implică participarea a trei state: SUA, Canada și Mexic. Acest acord și-a propus să creeze un cadru favorabil cooperării între țările membre, precum și la nivel regional și multilateral.

Acordul NAFTA are atașate două acorduri suplimentare: Acordul nord american privind cooperarea în domeniul mediului înconjurător (the North American Agreement on Environmental Cooperation - NAAEC) și Acordul Nord American privind Cooperarea în domeniul forței de muncă (the North American Agreement on Labor Cooperation - NAALC).

Totodată, acordul este considerat și un precursor al unui proiect mult mai vast aflat deocamdată în stadiul de discuții – Acordul de Comerț Liber al celor două Americi (Free Trade Area of the Americas – FTAA) care ar extinde sfera sa de aplicabilitate peste cele două Americi (de Nord și de Sud), astfel încât să se realizeze un spațiu economic care să se întindă din Alsaka până în Țara de Foc.

Importanța NAFTA în economia mondială decurge din faptul că la nivelul său se derulau în 2010 circa 23,7 % din importurile mondiale și 17,6% din exporturile mondiale<sup>135</sup>, iar comerțul reciproc dintre cele trei state membre reprezintă peste 55 % din volumul comerțului exterior al acestora<sup>136</sup>. De asemenea, Produsul Intern Brut al celor trei state membre a fost în 2010 de 17,271 trilioane dolari (locul întâi în lume pentru un bloc comercial), reprezentând în 2011 circa 25,81 % din Produsul Brut Mondial iar populația cumulată a fost de 427.252 milioane locuitori (locul trei în lume).

Acordul a fost semnat în decembrie 1992 și a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1994. Înainte de finalizarea sa, NAFTA a cunoscut o primă etapă importantă prin semnarea, în 1988, a unui Acord de Comerț Liber între SUA și Canada (Canada – United States Free Trade Agreement). Este de menționat că între SUA și Canada se înregistrează cel mai mare volum de schimburi comerciale bilaterale din lume (totalizând 281 de miliarde dolari exporturi și 315 miliarde dolari importuri în anul 2011).<sup>137</sup>

Principiile care stau la baza acestui acord sunt:

- clauza națiunii celei mai favorizate (most favored nation principle);

- tratamentul național (national treatment);
- asigurarea transparenței (transparency).

Prin funcționarea NAFTA țările membre și-au propus următoarele obiective principale:

- eliminarea progresivă a taxelor vamale și a barierelor netarifare;
- respectarea reciprocă a principiilor liberei concurențe;
- stimularea și garantarea reciprocă a investițiilor;
- asigurarea unor mecanisme eficiente de soluționare a diferendelor privind comerțul și investițiile.

Având în vedere caracterul sensibil datorită implicațiilor politice ale unor domenii și industriei, între cele trei țări au fost stabilite și anumite limite. Astfel, de exemplu:

- Canada are dreptul de a limita investițiile străine în domeniul mass-media (datorită temerii că altfel ar putea fi dominată de firmele americane);
- Mexicul poate limita investițiile străine în sectorul energiei;
- SUA poate limita ponderea deținerii de către investitori străini a firmelor din domeniile transporturilor aeriene și de difuzare a informațiilor.

În vederea protejării pieței nord-americane guvernate de NAFTA de efectul nedorit de evitare a barierelor tarifare de către investitori străini ce ar realiza pe teritoriul uneia din cele trei țări unități de asamblare (screwdriver plants), acordul NAFTA prevede reguli clare de origine care validează accesul la regimul tarifar preferențial.

Ca urmare a funcționării NAFTA, între țările participante s-a produs un puternic efect de creare de comerț (de creștere a volumului comerțului reciproc), fapt reflectat într-o creștere cu 75 % a schimburilor comerciale reciproce. De asemenea, dacă în 1994, la crearea sa, NAFTA reprezenta o economie de 6 trilioane dolari cu o populație de 360 milioane locuitori, un deceniu mai târziu reprezenta o economie de 12,5 trilioane dolari și o populație de 430 milioane locuitori<sup>138</sup>.

Dintre rezultatele remarcabile înregistrate între 1994 – 2007 se pot nota:

- Comerțul între țările membre a crescut cu 198 %;
- Mexicul a devenit al treilea partener comercial al SUA și a doua piață de export;
- Exporturile Mexicului către Canada au crescut în perioada menționată cu 227 %;

<sup>135</sup> NAFTA Main Economic Indicators, DG Trade, March 21, 2012

<sup>136</sup> [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2008\\_e/section1\\_e/its08\\_highlights1\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/section1_e/its08_highlights1_e.pdf)

<sup>137</sup> US Department of Commerce, Trade in Goods with Canada

<sup>138</sup> Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, NAFTA Revisited: Achievements and Challenges, Institute for International Economics, 2005

- În SUA au fost create 25 milioane de locuri de muncă;

Pozițiile reciproce ale celor trei parteneri în balanțele comerciale s-au consolidat sau au devenit mai importante:

- SUA au rămas principalul partener comercial pentru Canada și Mexic;
- Canada a rămas cel mai important partener comercial al SUA;
- Mexicul a devenit a doua piață de export pentru SUA, după Canada;
- Canada a devenit a doua piață de export pentru Mexic<sup>139</sup>.

Dintre trăsăturile particulare ale NAFTA, trăsături care deosebesc acest acord de alte acorduri de comerț liber (de exemplu Acordul de Comerț Liber European – European Free Trade Agreement) se pot evidenția:

- acest acord implică atât țări dezvoltate (SUA și Canada), cât și țări în dezvoltare (Mexic);
- determină crearea celei mai mari zone de liber schimb din lume;
- abordează, pe lângă probleme de comerț, și probleme legate de cooperarea în domeniul forței de muncă și al mediului înconjurător).

#### 6.4. Alte organizații de integrare economică interstatală

După cum s-a arătat la începutul acestui capitol, majoritatea organizațiilor de integrare economică interstatală constau în realizarea unor zone de comerț liber.

În continuare vor fi analizate câteva dintre organizațiile semnificative prin numărul de participanți și volumul schimburilor comerciale derulate care se încadrează în această categorie.

##### 6.4.1. Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS)

Asociația Europeană a Liberului Schimb – AELS (European Free Trade Association – EFTA) a fost creată la inițiativa Marii Britanii prin Convenția de la Stockholm din 20 noiembrie 1959 și intrată în vigoare la 3 mai 1960.

Inițial, această Convenție au participat Marea Britanie, Norvegia, Suedia, Danemarca, Austria, Elveția și Portugalia. Finlanda a semnat un acord de asociere la AELS în 1961 și a devenit membră în 1986. La AELS au mai aderat ulterior și Islanda (în 1970) și Liechtenstein (în 1991).

Organizația a cunoscut modificări semnificative prin „migrarea” unora dintre membrii către Uniunea Europeană, astfel că, în prezent ea mai numără doar patru membrii: Norvegia, Elveția, Islanda și Liechtenstein.

Obiectivul principal al AELS a fost reprezentat de realizarea unei zone de comerț liber pentru produsele industriale (exclusiv produsele agricole și piscicole), el fiind atins la 31 decembrie 1966.

Deoarece AELS și-a propus doar realizarea unei zone de comerț liber, ea nu se constituie într-o entitate distinctă la negocierile internaționale pe probleme de comerț. De asemenea, AELS dispune de un singur organ de coordonare numit Consiliu în care fiecare stat membru are un vot iar deciziile se iau prin consens.

Ca urmare a extinderii treptate a Uniunii Europene, între AELS și Uniunea Europeană, mai precis între fiecare țară membră AELS și Uniunea Europeană s-au negociat începând cu 1971 – 1972 acorduri de creare a unei zone de comerț liber vest-europene care a fost realizată practic în 1978.

Ulterior, în 1984 se decide crearea între cele două organizații a Spațiului Economic European (European Economic Space), dar un acord în acest sens intră în vigoare mult mai târziu, la 1 ianuarie 1993.

##### 6.4.2. Comunitatea Andeană

Comunitatea Andeană este o uniune vamală având ca membrii Bolivia, Columbia, Ecuador și Peru și a fost constituită prin Acordul de la Cartagena din 1969. Până în 1996 a purtat numele de Pactul Andean. Între 1976 și 2006 Venezuela a fost membră a acestei organizații.

Este interesant de remarcat faptul că între Comunitatea Andeană și MERCOSUR există un acord prin care membrii fiecărei organizații sunt membrii asociați ai celeilalte organizații. În 1999 au început negocieri între cele două organizații pentru a realiza o fuziune care ar fi condus la formarea Zonei de Comerț Liber Sud Americane (South American Free Trade Area - SAFTA).

##### 6.4.3. Piața Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR)

Piața Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR) este formată din Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay și Venezuela (din 31 iulie 2012), cu Chile, Bolivia, Columbia, Ecuador și Peru ca membrii asociați.

<sup>139</sup> Virgil Gheorghiu, Aristide Cociuba, Economie Mondială, Editura Politeia, București, 2002.



Între primele patru țări a fost semnat un acord, în 1991, care prevedea crearea unei uniuni vamale. Prin acord s-a decis adoptarea unui tarif vamal comun față de terți, precum și eliminarea de-a lungul unei perioade de patru ani a taxelor vamale pentru circa 85 % din schimburile reciproce. Implementarea efectivă a uniunii vamale a început în anul 1995.

Ulterior celor patru țări inițiale li s-a adăugat și Chile, Bolivia Columbia, Ecuador și Peru ca membrii asociați, cu posibilitate de participare la componenta de zonă de comerț liber.

Rezultatele realizării acestui bloc comercial au fost pozitive, ducând la o creștere de aproape 9 ori ori a comerțului între țările membre între 1991 și 2010. Este de remarcat însă că între țările membre se derulează doar circa 16 % din totalul comerțului acestora.

Ca o consecință a formării uniunii vamale numeroși investitori străini au început să se îndrepte spre aceasta pentru a valorifica economiile de scară rezultante.

#### 6.4.4. Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (*Association of South-East Asian Nations – ASEAN*)

Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est este formată din : Indonezia, Malaysia, Singapore, Filipine, Thailanda, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar și Cambodgia. Ultimele patru țări s-a alăturat asociației în anii 1990.

ASEAN a fost creată în august 1967 cu scopul de a promova cooperarea economică și politică între țările membre. Una din trăsăturile acestei asociații este caracterul neomogen al membrilor săi: de la țări cu o populație foarte mare (Indonezia – 234,81 milioane locuitori în anul 2010), la țări foarte mici (Brunei – 407 de mii de locuitori în anul 2010) sau de la țări cu un Produs Intern Brut pe locuitor foarte ridicat (Brunei care este o țară petrolieră avea în anul 2011 un PIB pe locuitor de peste 36.000 dolari), la țări cu un Produs Intern Brut pe locuitor foarte scăzut (cazul Cambodgiei care avea în 2012 doar 931 de dolari)<sup>140</sup>.

În vederea promovării comerțului între țările membre a fost creată, începând cu 1 ianuarie 1993, **Zona de Comerț Liber ASEAN (ASEAN Free Trade Area – AFTA)**.

Principalul obiectiv al AFTA a fost acela de:

- reducere a nivelului protecției tarifare între membrii la un nivel de cel mult 5 % pentru majoritatea produselor manufacturate;
- extinderea acestui nivel redus pentru toate produsele până în anul 2010.

Crearea AFTA a fost sprijinită de doi factori:

- necesitatea de a răspunde fenomenului de apariție și dezvoltare a altor blocuri comerciale regionale (în principal Uniunea Europeană și NAFTA);
- liberalizarea și dereglementarea economiilor țărilor membre care au însemnat reducerea intervenției statului în economie, dezvoltarea sectorului privat și creșterea volumului intrărilor de investiții străine directe.

Un efect important al constituirii AFTA este și acela al creșterii volumului investițiilor străine între țările membre, precum și fenomenele de concentrare a capitalurilor în vederea valorificării tuturor avantajelor decurgând din formarea unei piețe de mari dimensiuni.

Un eveniment important în planul integrării economice a fost reprezentat de înființarea începând cu 1 ianuarie 2010 a Zonei de comerț liber China – ASEAN care a devenit a treia zonă de acest fel din lume (după NAFTA și Uniunea Europeană). Cu o populație de 1,9 miliarde locuitori această zonă de comerț liber este cea mai mare din lume ca populație a țărilor membre și prima înființată între țările dezvoltate<sup>141</sup>.

#### 6.4.5. Inițiativa de Cooperare Economică Asia – Pacific (*Asia – Pacific Economic Cooperation – APEC*)

Inițiativa de Cooperare Economică Asia – Pacific a fost înființată în anul 1989 și reunește un număr de 21 de țări situate de ambele părți ale Oceanului Pacific: Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Hong-Kong, Indonezia, Japonia, Malaysia, Mexic, Noua Zeelandă, Papua Noua Guinee, Peru, Filipine, Rusia, Singapore, Coreea de Sud, Taiwan, Thailanda, SUA, Vietnam. După cum se remarcă din această enumerare, gradul de diversitate este maxim, țările membre neavând în comun decât situarea într-o anumită zonă geografică.

Acest forum de cooperare este o reflectare a gradului crescând de interdependență ce se manifestă între economiile din zona Asia – Pacific. Importanța acestei asociații poate fi exemplificată cu faptul că în anul 2010 APEC reprezenta circa 40 % din populația globului, 54 % din Produsul Brut Mondial și 44 % din comerțul mondial<sup>142</sup>.

<sup>141</sup> Wang Zhuoqiong, Regional cooperation to help boost economic development, China Daily, September 22, 2012

<sup>142</sup> The Kyoto Report on Growth Strategy and Finance: 2010 APEC Finance Ministerial Meeting, Kyoto, Japan.

<sup>140</sup> International Monetary Fund, 2012

Un obiectiv ambițios al APEC, stabilit la o reuniune a țărilor membre ce a avut loc în 1994 în Indonezia, este acela de a realiza liberalizarea fluxurilor de bunuri, servicii și investiții până în anul 2010 între țările dezvoltate din regiune și până în anul 2020 pentru țările în dezvoltare.

#### 6.4.6. Organizații de comerț liber din Africa

Dintre inițiativele de realizare a unor organizații de comerț liber în Africa, cele mai importante sunt:

- **Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest (Economic Community of West African States – ECOWAS)** formată din Benin, Burkina-Faso, Coata de Fildeș, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Guineea, Liberia, Sierra Leone, Capul Verde, Gambia, Ghana, Guineea-Bissau, Nigeria, Togo;
- **Comunitatea de Dezvoltare a Africii de Sud (Southern African Development Community – SADC)** formată din: Angola, Botswana, Republica Democratică Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambic, Namibia, Seychelles, Africa de Sud, Swaziland, Tanzania, Zambia, Zimbabwe;
- **Comunitatea Economică a Statelor Central Africane (Economic Community of Central African States – CEEAC)** formată din: Angola, Burundi, Camerun, Republica Africa Centrală, Ciad, Republica Democratică Congo, Republica Congo, Guineea Ecuatorială, Gabon, Rwanda, Sao Tome și Principe.

Deși aceste organizații au fost înființate, într-o formă sau alta, încă din anii 1970 – 1980, ele nu au reușit decât într-un mod limitat să contribuie la dezvoltarea comerțului între membrii. De altfel, în anul 2010, la nivelul întregului continent, relațiile comerciale dintre țările africane se ridicau doar la 8,6 % din totalul exporturilor acestora și 9,6 % din totalul importurilor<sup>143</sup>.

Printre cauzele acestui relativ insucces se numără atât politicile economice necorespunzătoare ale majorității țărilor africane, politici care nu au promovat dezvoltarea cooperării regionale, cât și o serie de condiții obiective, între care un loc important ocupă lipsa unei infrastructuri de transport adecvate.

<sup>143</sup> Bridging Borders: Fostering Regional Integration, African Development Bank, May 6, 2011

## Sistemul monetar internațional și balanța de plăți

### 7.1. Relațiile monetare internaționale

Relațiile monetare internaționale sunt raporturi bănești care se formează între state sau agenți economici din țări diferite ca urmare a participării acestora la relațiile economice internaționale.

În principiu, relațiile economice internaționale sunt constituite din totalitatea tranzacțiilor economice dintre state sau agenți economici la nivel mondial. Relațiile economice internaționale cuprind circulația internațională de mărfuri și servicii, precum și relațiile financiar – valutare<sup>144</sup>. Aceste relații economice internaționale își găsesc o reflectare permanentă în fluxuri de plăți și încasări care constituie circulația monetară internațională.

### 7.2. Evoluția sistemului monetar internațional

Existența unui sistem monetar internațional este cerută de faptul că majoritatea țărilor lumii au propria lor monedă. Pentru a participa la relații economice internaționale oamenii de afaceri trebuie să găsească o metodă de a schimba între ele aceste monede. Monedele unui stat folosite de rezidenții altui stat poartă numele de devize.

Sistemul monetar internațional conține regulile prin care țările stabilesc valoarea și modul de schimb al monedelor lor. Sistemul monetar internațional asigură totodată un mecanism de corectare a dezechilibrelor ce pot apare între plățile și încasările internaționale ale statelor.

Un alt aspect important este acela că sistemul monetar internațional asigură menținerea unor costuri rezonabile ale conversiei monedelor naționale, astfel încât afacerile internaționale să se poată desfășura în mod profitabil.

Sistemul monetar internațional dispune de propriul său sistem contabil, reprezentat de balanța de plăți (balance of payments – BOP). Balanța de plăți înregistrează tranzacțiile internaționale și furnizează informații esențiale despre starea unei economii. Pe baza informațiilor din balanța de plăți investitorii decid dacă investesc sau nu într-o țară, iar guvernul țării respective poate lua decizii

<sup>144</sup> Constantin Floricel, Relații valutare financiare internaționale, Editura Național, București, 2003.

privind politica comercială, rata dobânzilor, nivelul inflației reducerea cererii sau costul de tranzacție.

### Istoria sistemului monetar internațional

Sistemul monetar internațional actual își are rădăcinile în antichitate, când aurul și argintul erau utilizate în comerțul dintre triburi și, mai apoi, dintre orașele-state. De exemplu, argintul a fost utilizat în relațiile comerciale dintre India, Babilon și Fenicia încă din secolul 7 î.Cr. Mai târziu, odată cu formarea statelor naționale din Europa în secolele XVI și XVII, monedele acestora au fost schimbate între ele în raport de conținutul în aur sau argint al acestora.

#### 7.2.1. Etalonul aur (Gold standard)

Primul sistem monetar internațional a fost reprezentat de etalonul aur, adoptat de Marea Britanie în 1821. În cadrul acestui sistem țările erau de acord să cumpere sau să vândă bancnotele de hârtie contra unei cantități de aur, la cererea oricărui deținător ale acestora. În secolul XIX majoritatea țărilor care se manifestau în plan internațional ca puteri comerciale au adoptat acest sistem: Franța, Germania, SUA, Austro-Ungaria și Rusia.

Sistemul monetar bazat pe etalonul aur a creat un sistem de rate de schimb fixe (fixed exchange rate system). Rata de schimb reprezintă prețul unei monede exprimat într-o altă monedă. În cadrul unui sistem de rate de schimb fixe prețul unei monede nu se schimbă în raport cu o altă monedă. Acest lucru se explică prin faptul că fiecare țară își „ancorează” valoarea monedei sale de aur. Marea Britanie s-a angajat să vândă sau să cumpere o uncie de aur pentru 4,247 lire sterline, SUA pentru 20,67 dolari. În acest fel, rata de schimb dintre lira sterlină și dolarul SUA era fixă, 1 liră sterlină valorând 4,867 dolari SUA.

În perioada cuprinsă între 1821 și sfârșitul primului război mondial în 1918 cea mai importantă monedă folosită în comerțul internațional a fost lira sterlină. Acest fapt ce reflecta poziția de putere economică și militară dominantă dobândită de Marea Britanie la sfârșitul războaielor napoleoniene. Majoritatea firmelor de pe glob erau dispuse în acea perioadă să accepte plata în aur sau lire sterline, ceea ce a frăcut ca sistemul monetar internațional să se mai numească și **etalon aur bazat pe lira sterlină** (sterling based gold standard).

După primul război mondial, ca urmare a efectelor acestuia, multe țări revin la etalonul aur: de exemplu SUA, Franța și Marea Britanie revin la etalonul aur în 1920. Dificultățile economice ale perioadei și în special Marea Depresiune Economică începută în 1929 au determinat trecerea la o politică de flotare liberă a

cursului de schimb în raport de cererea și oferta de pe piață. Multe țări au căutat să își stimuleze exporturile prin reducerea artificială a cursului de schimb și să se protejeze de importuri prin creșterea barierelor tarifare. Din păcate aceste măsuri cunoscute sub numele de „politici de sărăcire a vecinilor” (beggar-thy-neighbor policies) nu au făcut decât să agraveze situația economică mondială, să determine contracția puternică a comerțului internațional și creșterea șomajului și, în final, să grăbească începerea celui de-al doilea război mondial în 1939.

#### 7.2.2. Etalonul aur – devize (aur – dolar) – Dollar-Based Gold Standard. Sistemul Bretton Woods

La sfârșitul celui de-al doilea război mondial liderii politici ai principalelor puteri au hotărât să pună bazele unui mediu economic nou care să promoveze pacea și prosperitatea la nivel mondial.

Pornind de la aceste obiective, la Conferința Națiunilor Unite din 1944, reprezentanți ai 44 de țări s-au reunit la Bretton Woods, New Hampshire, SUA și au decis revigorarea etalonului aur pe baza unor principii noi – **etalonul aur bazat pe dolar** (dollar based gold standard) -, precum și înființarea a două organizații internaționale care să sprijine reconstrucția economiei mondiale și a sistemului monetar internațional:

- Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) – mai cunoscută sub numele de Banca Mondială;
- Fondul Monetar Internațional (International Monetary Fund – IMF).

Sistemul monetar internațional adoptat la Bretton Woods se baza pe o serie de principii, dintre care cele mai importante erau:

- **alegerea etalonului monetar**, respectiv a dolarului SUA. În cadrul acestui sistem numit **aur – devize** (de fapt, aur – dolar), dolarul era definit printr-o greutate fixă în aur – 0,888671 grame iar prețul unciei de aur era stabilit la 35 dolari SUA. În cadrul sistemului, posesorul monedei SUA putea să solicite oricând schimbarea acesteia contra unei cantități echivalente de aur;
- **menținerea stabilității cursurilor de schimb ale monedelor naționale**. Conform acestui principiu, țările membre ale sistemului monetar internațional au fost obligate să își definească valoarea paritară a monedei lor naționale în aur sau în dolari. Față de paritatea oficială, cursul de schimb al unei monede naționale nu putea varia pe piață cu mai mult de  $\pm 1\%$ , țările membre trebuind să intervină prin vânzare sau cumpărare de monedă pentru a respecta încadrarea în marjă;
- **crearea rezervelor monetare oficiale și asigurarea lichidității internaționale**. Conform acestui principiu, autoritățile monetare din țările membre aveau obligația

să își constituie rezerve monetare sub formă de aur, titluri de valoare și dolari SUA;

- **echilibrarea balanțelor de plăți.** Țările membre ale sistemului monetar internațional aveau obligația să asigure echilibrul balanțelor lor de plăți. În acest context, în caz de deficite sau excedente exagerate, se putea accepta doar ca soluție extremă devalorizarea sau revalorizarea monedei naționale.

În cadrul acestui sistem, dezvoltarea comerțului internațional a ajuns să depindă ca sursă de lichidități internaționale de dolarul SUA, dat fiind faptul că rezervele de aur nu putea crește nelimitat, pe termen scurt. În aceste condiții, creșterea volumului de lichidități internaționale depindea de menținerea dorinței străinilor de a deține cantități tot mai mari de dolari SUA. Pe măsură ce cantitățile de dolari SUA deținute de străini deveneau tot mai mari, aceștia deveneau tot mai preocupați de posibilitatea SUA de a acoperi în aur sumele respective.

O soluție de suplimentare a lichidităților internaționale a fost reprezentată de crearea în 1967 a „Drepturilor Speciale de Tragere”, - DST (Special Drawing Rights – SDR), unități de cont prin care membrii sistemului monetar internațional puteau derula tranzacții între aceștia.

Drepturile Speciale de Tragere (DST) pot juca rolul unor instrumente internaționale de plată și de rezervă. Inițial, DST au fost definite printr-o cantitate de aur, respectiv 0,888671 grame, adică aceeași cantitate corespunzătoare unui dolar SUA, de unde și numele pe care îl mai aveau de „hârtii – aur” (paper gold). În prezent valoarea DST se calculează zilnic ca medie ponderată a valorii de piață a patru valute: dolarul SUA, euro, yenul japonez și lira sterlină. Valoarea unui DST la 1 octombrie 2012 era de 1,54 dolari SUA.

Volumul Drepturilor Speciale de Tragere deținute de membrii sistemului monetar internațional în martie 2011 era de circa 270 miliarde DST, respectiv circa 3,5 % din rezervele mondiale, inclusiv aur<sup>145</sup>. Deși au reprezentat un plus de lichidități internaționale, Drepturile Speciale de Tragere nu au eliminat problema încrederii în stabilitatea dolarului SUA, astfel încât în primele 7 luni ale anului 1971 SUA au fost nevoite să vândă circa o treime din rezervele de aur pentru menținerea valorii dolarului. Mecanismul prevăzut la Bretton Woods se apropia de sfârșit.

Sistemul bazat pe etalonul aur dolar a funcționat până la data de 15 august 1971 când SUA au decis suspendarea convertibilității dolarului în aur ca urmare a imposibilității evidente de a plăti în aur toate solicitările adresate.

Un alt moment important a fost marcat la 18 decembrie 1971, la Conferința Smithsoniană ținută la Washington, când s-a mărit marja de fluctuație a cursurilor de schimb față de valoarea oficială de la  $\pm 1\%$  la  $\pm 2,25\%$ .

### 7.2.3. Sistemul monetar internațional după 1971

Forțele pieței au pus la încercare această nouă marjă și, în scurt timp, a devenit evident că țările membre ale sistemului monetar internațional nu se puteau încadra în acest interval.

De aceea, în martie 1973 băncile centrale ale țărilor membre au decis adoptarea unui sistem în care cursurile monedelor lor variază zilnic în cadrul unei flotări generalizate (flexible/floating exchange rate system).

Acest sistem a fost legitimat în cadrul Conferinței din Jamaica din ianuarie 1976, când s-a stabilit că fiecare țară era liberă să adopte orice sistem de rate de schimb considera favorabil. SUA au adoptat un sistem bazat pe flotarea cursului, iar alte țări au adoptat rate de schimb fixe față de dolarul SUA, francul francez sau alte monede.

Principalele trăsături ale sistemului monetar internațional după 1973 au fost:

- Flotarea în principiu necontrolată pe piață a cursurilor de schimb;
- Intervenția repetată și concertată a băncilor centrale pentru susținerea în anumite limite a cursurilor de schimb, ceea ce a făcut ca flotarea liberă să fie de fapt o **flotare controlată** (managed float);
- Corelarea măsurilor de politică monetară, în special în privința nivelului ratei dobânzii între principalele țări dezvoltate;
- Adoptarea unei soluții proprii de către țările vest-europene sub forma Sistemului Monetar European care avea să conducă ulterior către adoptarea monedei unice - euro;
- Utilizarea, în anumite limite, a flotării cursurilor de schimb ca factor de avantaj comparativ, pentru stimularea exporturilor și descurajarea importurilor.

### 7.3. Instituțiile specifice sistemului monetar internațional de la Bretton Woods

Conferința de la Bretton Woods a stabilit nu numai principiile de derulare a relațiilor economice dintre membrii în economia mondială postbelică, dar și instituțiile care aveau să vegheze la respectarea acestor principii.

<sup>145</sup> International Monetary Fund, Appendix A, International reserves, [www.imf.org](http://www.imf.org)

La Conferința de la Bretton Woods au fost avute în vedere două instituții:

- o instituție cu atribuții în domeniu dezvoltării economice (Banca Internațională pentru reconstrucție și Dezvoltare);
- o instituție cu atribuții în domeniul sistemului monetar internațional (Fondul Monetar Internațional);

După cum se remarcă din analiza atribuțiilor, față de membrii lor, FMI și Banca Mondială urmau să joace roluri complementare.

FMI s-a concentrat în principal asupra performanțelor macroeconomice și a politicilor macroeconomice și financiare. În acest context, FMI asigură finanțare pentru sprijinirea problemelor generale ale unei țări reflectate în dezechilibre ale balanței de plăți, sub rezerva implementării de către țara asistată a unor politici economice corective.

La rândul său, Banca Mondială s-a preocupat mai ales de dezvoltarea pe termen lung și reducerea sărăciei. Activitățile desfășurate de Banca Mondială includ acordarea de împrumuturi pentru țările în dezvoltare și cele în tranziție destinate finanțării proiectelor de infrastructură, reformei unor sectoare din economie și realizării de reforme structurale.

Este de remarcat faptul că la data înființării Băncii Mondiale și a FMI, țările participante la Conferința de la Bretton Woods au avut în vedere și înființarea unei organizații menite să promoveze liberalizarea comerțului mondial.

Drept urmare, reprezentanții principalelor țări comerciale s-au întâlnit în 1947 la Havana pentru a crea Organizația Comerțului Internațional (International Trade Organization – ITO).

Datorită unor dezacorduri între participanți cu privire la atribuțiile și autoritatea pe care urma să o aibă organizația, aceasta nu a putut fi înființată decât mult mai târziu, în 1995, sub numele de Organizația Mondială a Comerțului (World Trade Organization – WTO). În perioada 1947 – 1994 problemele de interes mondial în domeniul liberalizării comerțului au fost adresate în cadrul Acordului General Pentru tarife și Comerț (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) care, din punct de vedere tehnic a fost un acord și nu o organizație.

### 7.3.1. Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (Banca Mondială)

Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare sau Banca Mondială a fost înființată în anul 1944 și a avut ca scop inițial sprijinirea finanțării reconstrucției economiilor distruse de război din Europa. Acest obiectiv a fost

atins de Banca Mondială cu ajutorul Planului Marshall la jumătatea anilor 1950, după care a fost adoptat un nou obiectiv, sprijinirea economiilor țărilor în dezvoltare.

După anul 2000, odată cu adoptarea Obiectivelor Mileniului, un obiectiv prioritar al Băncii Mondiale a devenit sprijinirea combaterii sărăciei. În prezent circa 2,8 miliarde locuitori ai planetei trăiesc cu mai puțin de 2 dolari pe zi, iar dintre aceștia 1,2 miliarde cu mai puțin de 1 dolar pe zi. Banca Mondială acționează pentru reducerea sărăciei, pentru promovarea creșterii economice și a creării oportunităților de angajare. Printre obiectivele concrete sprijinite de Banca Mondială se numără investițiile în educație și ocrotirea sănătății, asigurarea de electricitate și apă potabilă, lupta împotriva bolilor și protecția mediului.

Banca Mondială nu este o „bancă” propriu-zisă. Ea este o organizație internațională deținută de membrii săi, cele 188 de țări dezvoltate și în dezvoltare.

Banca Mondială poate acorda împrumuturi numai pentru scopuri productive, de natură a stimula creșterea economică în țara debitoare. Banca Mondială nu acordă împrumuturi decât guvernelor naționale sau pentru proiecte care beneficiază de garanții guvernamentale. Împrumuturile acordate nu pot fi condiționate de cumpărarea de bunuri sau servicii din anumite țări. Creditele acordate de Banca Mondială sunt **credite condiționate (hard loans)**, ele nefiind acordate decât dacă există motive suficiente privind capacitatea de restituire a creditului de către debitor.

Dacă în 1946 când și-a început activitatea Banca Mondială avea 38 de membrii, în anul 2012 avea 188 de membrii și credite totale acordate în 2010 în sumă de 120,1 miliarde dolari SUA.

Luarea deciziilor în cadrul Băncii Mondiale se bazează pe un sistem de vot ponderat care reflectă puterea economică și mărimea contribuțiilor membrilor. Distribuția puterii de vot acordate principalelor țări, conform actualizării realizate în 2010, este următoarea:

- SUA	15,85 %;
- Japonia	6,84 %;
- Germania	4,00 %;
- Marea Britanie	3,75 %;
- Franța	3,75 %;
- India	2,91 %;
- Rusia	2,77 %;
- Arabia Saudită	2,77 %;
- Italia	2,64 %.



În timp, pe măsura adăugării de noi obiective, Banca Mondială a creat patru noi organizații afiliate, și anume<sup>146</sup>:

- **Asociația Internațională pentru Dezvoltare (The International Development Association – IDA)** creată în 1960 pentru a acorda asistență țărilor cel mai puțin dezvoltate. În prezent are 172 de membri. IDA acordă **credite preferențiale (soft loans)**, în condiții de risc mai ridicat, fără dobândă, doar cu plata unor speze bancare reduse (reprezentând 0,75 %), cu termene de grație de 10 ani și perioade de maturitate de 35 – 40 de ani. Între 2008 și 2011 sumele împrumutate anual de IDA au fost de circa 15 miliarde dolari, din care 50 % către Africa.
- **Corporația Financiară Internațională (International Finance Corporation – IFC)** înființată în 1956 are ca scop promovarea sectorului privat în țările în dezvoltare. În prezent are 184 de membri. IFC acționează ca o bancă de investiții și, împreună cu investitori privați, oferă capital pentru activități comerciale fezabile. IFC contribuie prin împrumuturi sau ca acționar doar la completarea unor capitaluri private și nu finanțează integral nici un proiect. În anul 2011 finanțările acordate de IFC au fost de circa 20,4 miliarde dolari.
- **Agenția de Garantare Multilaterală a Investițiilor (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA)** a fost înființată în anul 1988 pentru a garanta împotriva riscului politic investițiile realizate în țări în dezvoltare. În prezent are 177 de membri. MIGA încurajează investițiile directe în țările în dezvoltare prin oferirea către investitorii privați de garanții împotriva riscurilor necomerciale. De la înființare până în 2011 MIGA a acordat garanții împotriva riscurilor politice pentru 700 de proiecte în valoare totală de circa 24 miliarde dolari.
- **Centrul Internațional pentru Reglementarea Disputelor Referitoare la Investiții (The International Centre for the Settlement of Investment Disputes - ICSID)** a fost înființat în anul 1966. În prezent are 147 de membri. ICSID asigură condiții pentru soluționarea prin conciliere sau arbitraj a diferendelor privind investițiile ce pot apare între investitorii străini și țările receptoare.

Banca Mondială, împreună cu cele patru instituții prezentate formează Grupul Băncii Mondiale (The World Bank Group). În vederea finanțării împrumuturilor pe care le acordă Banca Mondială se împrumută la rândul său de pe piețele internaționale de capital. Totodată, dobânzile pe care le încasează pentru sumele împrumutate se adaugă resurselor ce vor fi utilizate pentru noi împrumuturi.

<sup>146</sup> The World Bank Group – Working for a World Free of Poverty, World Bank Group, 1818 H Street, NW, Washington DC 20433, USA, 2003

### 7.3.2. Fondul Monetar Internațional

Fondul Monetar Internațional (The International Monetary Fund – IMF) a fost conceput în iulie 1944 la Conferința Națiunilor Unite care a avut loc la Bretton Woods, New Hampshire, SUA când reprezentanți ai 45 de guverne au stabilit de comun acord un cadru pentru cooperarea economică internațională postbelică care să evite repetarea politicilor economice dezastruoase care au condus la Marea Depresiune din anii 30<sup>147</sup>.

Participanții la Conferința de la Bretton Woods au considerat că deteriorarea comerțului internațional în perioada dintre cele două războaie mondiale a fost determinată în cea mai mare parte de devalorizările operate de multe state în scopul promovării exporturilor lor.

De aceea, reprezentanții țărilor participante au elaborat statutul unei instituții internaționale menită să monitorizeze sistemul monetar internațional și să promoveze atât eliminarea restricțiilor legate de schimbul valutar necesar comerțului cu bunuri și servicii, cât și stabilitatea ratelor de schimb.

Fondul Monetar Internațional a fost înființat oficial în decembrie 1945 când 29 de țări au semnat statutul acestuia (Articles of Agreement). FMI face parte din categoria instituțiilor specializate din sistemul ONU, dar este complet independent, atât față de ONU, cât și față de alte organisme internaționale. În anul 2012 FMI număra 188 de state membre.

FMI este instituția centrală a sistemului monetar internațional – sistemul care include plățile internaționale și ratele de schimb între monedele naționale ce fac posibilă derularea afacerilor între țări.

Scopul general al FMI este acela de a încuraja țările să adopte politici economice sănătoase; totodată, fiind un fond, așa cum arată și numele, FMI poate asista financiar pe acei membrii care au nevoi temporare de echilibrare a balanței de plăți.

Principalele obiective ale FMI, conform Articolului 1 din Carta de înființare sunt următoarele:

- promovarea cooperării monetare internaționale;
- facilitarea expansiunii și creșterii echilibrate a comerțului internațional;

<sup>147</sup> What Is the International Monetary Fund?, Updated August 2002, International Monetary Fund Publications, Washington, D.C., USA.

- promovarea stabilității ratelor de schimb, menținerea de aranjamente ordonate de schimb valutar între membrii și evitarea deprecierei ratei de schimb pentru creșterea competitivității exporturilor;
- sprijinirea constituirii unui sistem de plăți multilateral;
- asigurarea încrederii membrilor în sistem prin acordarea temporară de resurse în vederea corectării dezechilibrelor din balanța de plăți;
- scurtarea duratei și reducerea mărimii dezechilibrelor din balanțele de plăți internaționale ale membrilor.

Începând din 1989 FMI a acordat asistență țărilor din Europa Centrală și de Est, țărilor Baltice, Rusiei și altor țări din fosta Uniune Sovietică în procesul de transformare a economiilor lor de la sistemul de planificare centralizată la sistemul de piață. Această asistență a implicat colaborarea cu țările respective în stabilizarea și restructurarea economiilor lor, inclusiv în ceea ce privește construirea noului sistem legislativ și instituțional specific mecanismelor de piață.

Calitatea de membru al FMI poate fi dobândită de orice țară care este dispusă să respecte regulile sale de funcționare. Pentru a deveni membră, o țară trebuie să constituie la FMI un depozit numit **cotă (quota)**, parțial în aur și parțial în moneda proprie a țării respective. Mărimea cotei reflectă importanța economiei țării respective la nivel mondial, precum și unele criterii politice.

Mărimea cotei este importantă deoarece ea are mai multe implicații:

- Mărimea cotei determină puterea de vot a țării respective în cadrul FMI. În prezent SUA dețin 16,75 % din voturi, Japonia 6,23 %, Germania 5,81 %, Franța și Marea Britanie câte 4,29%, China 3,81 %, Arabia Saudită 2,80%.
- Cota fiecărei țări constituie o parte a rezervelor sale oficiale;
- Mărimea cotei determină mărimea împrumuturilor pe care o țară le poate lua de la FMI. Fiecare țară membră poate împrumuta direct până la 25 % din cota sa. Peste acest nivel, împrumuturile sunt posibile, dar ele sunt însoțite de impunerea unor anumite condiții, așa numitele condiționalități FMI (IMF conditionality).

### Constituirea resurselor Fondului Monetar Internațional

Fondul Monetar Internațional își constituie resursele financiare pe baza cărora acordă împrumuturi din contribuția țărilor membre. Fiecare stat membru al FMI trebuie să contribuie la Fond cu o cotă parte a cărei mărime este stabilită de Consiliul Guvernatorilor (organul de conducere al FMI). Cota parte a fiecărui membru este exprimată în moneda națională a țării respective în proporție de 75 % și în devize convertibile (monede ale altor țări membre) în proporție de 25 %.

Totalitatea acestor cote părți reprezintă cea mai mare parte a rezervelor Fondului. Mărimea cotelor părți determină și ponderea fiecărui stat membru în ceea ce privește dreptul la vot. Astfel, fiecare stat membru primește automat câte 250 voturi plus câte un vot pentru fiecare cotă parte echivalentă cu 100.000 DST.

Cotele părți determină și cuantumul drepturilor de tragere (de împrumut) ale statelor asupra resurselor fondului. În mod normal o țară membră nu poate împrumuta mai mult de 125 % în raport cu contribuția proprie.

### Modalități de împrumut în cadrul Fondului Monetar Internațional

Prin mecanismele sale de împrumut, FMI are funcția de a furniza la cerere membrilor săi sume exprimate în moneda altor state membre. Fiecare stat membru poate cumpăra devize convertibile sau DST plătind în moneda sa națională, chiar dacă aceasta nu este convertibilă. Debitorii trebuie însă să răscumpere după un termen stabilit de comun acord moneda națională cu care au plătit, oferind pentru aceasta valută convertibilă.

Împrumuturile în cadrul Fondului Monetar Internațional poartă denumirea de trageri și ele pot fi ordinare sau extraordinare.

Tragerile ordinare se pot realiza în două variante:

- Trageri în cadrul tranșei de rezervă;
- Trageri în cadrul tranșelor de credit care sunt însă condiționate. Conform prevederilor FMI, sunt 4 niveluri de tranșe de credit care reprezintă 125 %, 150 %, 175 % și 200 % din cota parte. Cu cât sunt mai mari tranșele de credit în raport cu cota parte, cu atât condițiile de acordare a împrumuturilor sunt mai severe.

Începând cu 1952 FMI a adoptat sistemul creditelor confirmate prin procedura acordurilor stand-by. Primul stat care a beneficiat de un acord stand-by a fost Belgia care l-a folosit pentru creșterea rezervelor internaționale.

Un acord stand-by încheiat între un stat membru și FMI cuprinde 2 documente :

- Un set de clauze (condiții) standard privind scopul, durata, suma, comisionul aferente sumei ce face obiectul acordului stand-by;
- Scrisoarea de intenție (Letter of Intent) sau memorandum-ul. Acest document trebuie să cuprindă un plan de redresare a economiei țării

respective (care solicită împrumutul) și este semnat de guvernatorul băncii centrale sau de ministrul de finanțe al țării respective.

### **Considerații privind activitatea Fondului Monetar Internațional în perioada 1990 - 2009**

Activitatea FMI, în special cea din anii 1990 - 2002 a fost adesea criticată, atât de țările debitoare, cât și de analiști occidentali avizați, uneori mergându-se până la solicitarea desființării instituției. Aceste critici au avut în vedere o serie de efecte negative ale aplicării măsurilor sugerate de FMI, atât în țări din Asia, America de Sud, cât și în țări în tranziție, între care și România.

Principalele critici formulate la adresa FMI au avut în vedere următoarele două aspecte:

- FMI nu a reușit să contribuie la refacerea capacității de plată și a stabilității cursului de schimb pentru țările în dificultate;
- FMI a protejat mai mult creditorii decât debitorii.

Aceste critici trebuie însă abordate în mod nuanțat, având în vedere faptul că:

- FMI nu impune măsuri de politică economică, ci răspunde la solicitarea statelor aflate în nevoie;
- Rezervele Fondului sunt limitate și, ca atare, trebuie administrate în mod eficient;
- Planurile de redresare ale țărilor aflate în nevoie sunt în mod obligatoriu planuri de austeritate, chiar și în absența intervenției Fondului.

Corelarea acestor critici cu aspectele obiective sesizate în practică poate conduce la soluții de îmbunătățire a activității FMI, cel puțin sub următoarele forme:

- Inițierea de acțiuni de monitorizare a funcționării economiilor în scopul prevenirii crizelor;
- Studiarea mai atentă a posibilității de a converti datoria statelor debitoare în acțiuni;
- Elaborarea unor recomandări și pentru creditorii internațional, nu doar pentru debitori, în vederea evitării unor situații de criză.

Ca răspuns la problemele și criticile menționate, la reuniunea anuală comună a FMI și Băncii Mondiale din 1999 s-a decis o nouă abordare a strategiei de asistență acordată de cele două instituții. Astfel s-a decis ca strategiile de reducere

a sărăciei elaborate de țările membre să constituie baza împrumuturilor acordate de cele două instituții.

Această decizie a semnalat trecerea la o abordare mai apropiată de țările beneficiare de asistență, care urmează să participe într-o măsură mai mare la elaborarea politicilor de redresare sau de dezvoltare. Țările beneficiare de asistență pregătesc un plan strategic de reducere a sărăciei (Poverty Reduction Strategy Paper - PRSP) pe baza căruia instituțiile internaționale, inclusiv FMI, pot identifica cele mai eficiente mijloace de sprijin posibile.

În contextul crizei economice mondiale din 2008 – 2009 Fondul Monetar Internațional și-a nuanțat foarte mult abordările, dând dovadă de mai multă flexibilitate și înțelegere față de problemele specifice țărilor aflate în dificultate. De altfel, criza economică mondială a pus bazele redefinirii substanțiale a rolului și resurselor Fondului Monetar Internațional.

### **7.4. Balanța de plăți: caracteristicile și conturile acesteia**

La nivel global, țările lumii derulează anual relații economice cu bunuri, servicii sau active în valoare de mai multe trilioane de dolari. Măsurarea și înregistrarea tuturor tranzacțiilor economice dintre rezidenții unei țări și rezidenții tuturor celorlalte țări din economia mondială se realizează prin intermediul unei înregistrări de tip contabil în partidă dublă numit Balanță de Plăți (Balance of Payments – BOP).

Prin conținutul său de balanța de plăți indică eficiența cu care o țară participă schimburile din economia mondială.

Balanța de plăți externe ne arată raportul dintre creanțele și datoriile unei țări și reprezintă un sistem de conturi care reflectă totalitatea tranzacțiilor comerciale și financiare realizate de țara respectivă cu terțe țări în decursul unei perioade date, de obicei un an.

Din punctul de vedere al oamenilor de afaceri, datele statistice furnizate de balanța de plăți a unei țări prezintă importanță din următoarele patru puncte de vedere:

- permit identificarea apariției de noi piețe de bunuri și servicii;
- pot oferi semnale privind posibile schimbări în politica economică a unei țări în viitorul apropiat și, ca atare, permit firmei, luarea unor măsuri de precauție pentru evitarea pierderilor. Pornind de la exemplul României, creșterea rapidă a importurilor poate semnala o economie supraîncălzită care, mai mult ca sigur va determina luarea unor măsuri de restrângere a cererii interne. În acest caz oamenii de afaceri străini vor lua măsuri de reducere a stocurilor deoarece se vor aștepta la o reducere a cererii interne.

- pot indica reducerea rezervelor de devize ale unei țări, ceea ce poate conduce la o depreciere a monedei naționale în viitorul apropiat. În acest caz, exportatorii pe piața respectivă se pot aștepta ca produsele lor să devină mai scumpe și deci vânzările lor să scadă.
- Pot indica o creștere a riscului pentru creditorii țării respective care vor putea să ia măsuri de protecție în avans.

În rezumat, balanța de plăți ca sistem de conturi prezintă patru caracteristici principale:

- înregistrările din balanța de plăți reflectă tranzacțiile internaționale realizate în decursul unei perioade de timp, de obicei un an;
- înregistrările se referă numai la tranzacții economice, deci care pot fi exprimate într-o formă monetară;
- înregistrează tranzacțiile dintre rezidenții unei țări și rezidenții tuturor celorlalte țări. Acești rezidenți pot fi persoane fizice, firme, organizații sau instituții guvernamentale, organizații non-profit;
- sistemul de evidență contabilă al balanței de plăți este un sistem în partidă dublă. Fiecare tranzacție determină o înregistrare în debit și una în credit de mărime egală. În cazul majorității tranzacțiilor internaționale prima intrare (înregistrare) în balanța de plăți se referă la vânzarea sau cumpărarea unor bunuri, servicii sau active. Cea de-a doua intrare (înregistrare) în balanța de plăți se referă, în mod corelat, la încasarea sau plata sumelor aferente operației efectuate.

În mod sintetic, reflectarea contabilă a tranzacțiilor în balanța de plăți este echivalentă cu reflectarea surselor și a utilizării fondurilor. Din acest punct de vedere înregistrările în debit reflectă utilizarea fondurilor, iar înregistrările în credit reflectă sursa fondurilor. În acest context, orice achiziție crează debite și orice vânzare produce credite.

Balanța de plăți include patru conturi principale:

- contul curent (current account);
- contul de capital (capital account);
- contul rezervelor oficiale (official reserves account);
- contul de erori și omisiuni (errors and omissions).

Primele două conturi, respectiv contul curent și contul de capital, reflectă cumpărarea de bunuri, servicii și active de către sectoarele public și privat.

Contul rezervelor oficiale reflectă impactul intervențiilor băncii centrale asupra pieței valutare.

Contul de erori și omisiuni evidențiază limitele metodelor statistice și de înregistrare utilizate în cadrul balanței de plăți.

**Contul curent** include:

- operațiunile cu bunuri și servicii;
- veniturile din investiții directe și de portofoliu;
- transferuri unilaterale (transferuri publice și private: salarii obținute de rezidenți în străinătate, asistență nerambursabilă, etc.).

Soldul contului curent este cel mai important indicator din cadrul balanței de plăți și reflectă competitivitatea unei țări pe piețele internaționale.

**Contul de capital** include tranzacțiile de capital (vânzări și cumpărări de active) între rezidenții unei țări și cei ai altor țări. Tranzacțiile din contul de capital se împart în două categorii: investițiile străine directe și investițiile de portofoliu.

**Contul rezervelor oficiale** înregistrează nivelul rezervelor oficiale deținute de guvernul unei țări. Aceste rezerve sunt utilizate în vederea unor intervenții pe piețele valutare sau în tranzacțiile cu alte bănci centrale.

Rezervele oficiale cuprind patru tipuri de active:

- aur;
- valute convertibile;
- Drepturi Speciale de Tragere (DST);
- Poziții de rezervă la FMI (cota parte a țării respective minus împrumuturile).

**Contul de erori și omisiuni** include sumele aferente corectării unor înregistrări sau unor deficiențe decurgând din metodele statistice utilizate.

Un principiu fundamental al balanței de plăți este acela că aceasta trebuie să fie echilibrată. Aceasta înseamnă că prin însumarea celor patru componente menționate suma rezultată trebuie să fie zero.

#### 7.4.1. Echilibrarea balanței de plăți

După cum s-a arătat mai sus, dat fiind faptul că înregistrările din balanța de plăți se fac în partidă dublă, pentru ca balanța să fie echilibrată ea trebuie prezinte un sold global zero. Balanța de plăți poate prezenta dezechilibre fie în sensul unor

excedente (care sunt relativ ușor de corectat), fie în sensul unor deficite care trebuie eliminate pe termen lung.

În cazul existenței unor deficite în balanța de plăți există mai multe posibilități de echilibrare prin măsuri inițiate de guvernele țărilor respective.

Aceste măsuri pot include:

- corectarea deficitului care se realizează prin acționarea asupra factorilor care determină veniturile și cheltuielile. Această metodă se folosește mai ales atunci când deficitul este determinat de dezechilibrul balanței comerciale și implică măsuri precum devalorizarea monedei naționale, creșterea taxelor vamale, stimularea exporturilor, etc.;
- compensarea care se poate realiza prin stimularea intrărilor de capital străin, a plasamentelor pe termen lung, prin atragerea de depozite, prin tranzacții ce au ca efect atragerea de capital din străinătate;
- luarea de împrumuturi pentru finanțarea deficitului. O asemenea soluție nu este recomandabilă decât în cazuri de forță majoră deoarece ea nu rezolvă fondul problemei, ci doar elimină o criză de moment, reprezentând o amânare a scadenței;
- reglarea reprezintă o metodă prin care se elimină un deficit al balanței de plăți externe prin lichidarea soldului debitor al unui cont, de exemplu apelând la activele de rezervă de care dispune țara respectivă.

În prezent, statele ce alcătuiesc economia mondială nu mai abordează problema echilibrării balanței de plăți externe în mod singular, individual, ci în contextul relațiilor pe care le au cu organisme financiare internaționale (cum ar fi Fondul Monetar Internațional) sau cu organizațiile din care fac parte (cum ar fi Uniunea Europeană).

## CAPITOLUL 8

### Fluxurile comerciale și financiare internaționale

#### 8.1. Fluxurile comerciale internaționale

##### 8.1.1. Comerțul internațional și economia mondială

Comerțul poate fi definit drept schimbul voluntar de bunuri, servicii, active sau bani între două sau mai multe persoane sau organizații.<sup>148</sup> Dat fiind caracterul său voluntar, părțile la o tranzacție comercială pornesc de la premisa că vor dobândi un câștig din realizarea acesteia.

Comerțul internațional este reprezentat de comerțul dintre rezidenții (persoane fizice, firme, organizații non-profit, sau organizații definite prin alte forme de asociere) provenind din țări diferite.

Prin volumul său ridicat (circa 31 % din Produsul Intern Brut Mondial în anul 2010), dar și prin implicațiile sale economice, politice și sociale, comerțul internațional prezintă importante efecte directe și indirecte asupra economiilor naționale.

Astfel, exporturile generează efecte de antrenare în economie prin comenzi pentru furnizori, salarii pentru lucrători și plata impozitelor, taxelor și dividendelor. Toate acestea înseamnă stimularea economiei țării exportatoare.

Pe de altă parte, importurile pot determina o creștere a concurenței și pot forța producătorii locali să reducă prețurile și să își sporească competitivitatea produselor și serviciilor. Neluarea în seamă a semnalelor pieței generate prin intermediul importurilor poate conduce la închiderea de fabrici și la creșterea șomajului.

Iată deci doar câteva motive pentru care evoluția comerțului internațional este atent urmărită, atât la nivel macroeconomic (de guverne), cât și la nivel microeconomic (de firme) în toate țările lumii.

##### 8.1.2. Trăsăturile comerțului internațional

Deși au cunoscut evoluții diverse și modificări în volum și structură, totuși fluxurile comerciale internaționale prezintă o serie de trăsături cu caracter general, valabile în toate perioadele.

<sup>148</sup> Ricky Griffin, Michael Pustay, International Business, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2003



Printre aceste **trăsături cu caracter general** se numără următoarele:

- **Diversificarea continuă a bunurilor și serviciilor comercializate** pe plan internațional. Pentru a da doar câteva exemple, să amintim doar serviciile de acces Internet sau produsele agricole obținute prin modificări genetice (Genetically Modified Organisms – GMO) care nu existau cu circa două decenii în urmă. Această diversificare a fost determinată în primul rând de evoluția științei și tehnicii care au permis apariția continuă de noi produse și servicii, dar și de adâncirea diviziunii muncii care a făcut ca oamenii să aibă o nevoie crescută de a face schimb pentru satisfacerea nevoilor lor;

- **Tendința de creștere pe termen lung**, în condițiile manifestării unui caracter foarte dinamic. Din punct de vedere istoric este de remarcat perioada de creștere continuă dintre 1820 – 1914, precum și ritmurile înalte de creștere a volumului comerțului mondial înregistrate după cel de-al doilea război mondial. La sfârșitul celui de-al doilea război mondial, în anul 1947, an în care s-a înființat Acordul General pentru Tarife și Comerț (General Agreement on Trade and Tariffs – GATT) comerțul mondial se ridica la circa 56 miliarde dolari SUA și reprezenta mai puțin de 10 % din produsul mondial brut. În anul 2010, volumul comerțului mondial cu bunuri și servicii s-a ridicat la circa 18,9 trilioane dolari, adică circa 31 % din produsul mondial brut care era estimat la circa 61,96 trilioane dolari SUA;

- **Menținerea unei ponderi ridicate a țărilor dezvoltate** în totalul comerțului mondial (circa 53 % în anul 2011). Această trăsătură s-a remarcat încă din secolul XVI când o poziție dominantă era deținută de Olanda. Locul său a fost luat ulterior de Marea Britanie, apoi de SUA, iar după cel de-al doilea război mondial ponderea cea mai mare în comerțul mondial revine țărilor membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE). De remarcat faptul că, în anul 2009, Uniunea Europeană avea o pondere în exporturile mondiale de bunuri de 17,2 %, China de 13,5 %, SUA de 11,8 %, Japonia de 8,5 % iar Canada de 4,3 %<sup>149</sup>;

- **Menținerea unor termeni de schimb (terms of trade) nefavorabili în cadrul schimburilor comerciale dintre țările în dezvoltare și cele dezvoltate.** Această menținere a unor termeni de schimb nefavorabili se explică prin evoluția în timp a raporturilor dintre prețurile produselor primare și ale celor industriale (cu grad mai ridicat de prelucrare), fenomen economic cunoscut sub numele de „foarfecele prețurilor”. În condițiile în care prețurile ambelor tipuri de produse au crescut pe termen lung, prețurile la produsele cu grad ridicat de prelucrare au crescut mult mai rapid, ceea ce a făcut ca țările care exportau în principal produse primare să se afle într-o situație mai puțin avantajoasă;

- **Menținerea unor obstacole de ordin tarifar și/sau netarifar** în comerțul internațional, inclusiv de către țările dezvoltate, chiar dacă în perioada de după cel

de-al doilea război mondial au fost înregistrate progrese remarcabile în reducerea sau chiar eliminarea acestora prin acțiunile inițiate în cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț (GATT) după 1947 și, mai apoi, a succesorului acestuia Organizația Mondială a Comerțului (World Trade Organization – WTO) care a început să funcționeze din 1995.

În afara trăsăturilor cu caracter general enunțate mai sus, în perioada de după cel de-al doilea război mondial în domeniul comerțului internațional s-au manifestat și o serie de **trăsături specifice**, între care se pot aminti:

- Tendința de instituționalizare și reglementare a relațiilor comerciale internaționale prin crearea unor instituții cu vocație universală sau regională precum: a) Instituțiile specializate din sistemul Organizației Națiunilor Unite: Acordul General pentru Tarife și Comerț - GATT, Organizația Mondială a Comerțului (care a luat locul GATT din 1995), Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare - UNCTAD; b) Organizații internaționale care reunesc producătorii și/sau consumatorii unor produse primare (de exemplu Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol – OPEC); c) Organizațiile economice de cooperare și/sau integrare interstatală, cum ar fi: Uniunea Europeană, Acordul de Comerț Liber Nord-American - NAFTA .

- Polarizarea (concentrarea) fluxurilor comerciale internaționale în jurul a trei centre (Uniunea Europeană, SUA și Japonia) care dețin împreună peste o treime din fluxurile comerciale mondiale (circa 37,5 % în anul 2009)<sup>150</sup>, la care se adaugă tot mai mult China;

- Mutarea centrului de greutate a comerțului internațional din bazinul Atlanticului în cel al Pacificului, fenomen care a început să se manifeste tot mai evident din a doua jumătate a anilor 80;

- Creșterea ponderii societăților transnaționale în totalul comerțului mondial în paralel cu manifestarea tendinței de „internalizare” a comerțului internațional prin derularea de schimburi între firmele mamă și filiale sau direct între filialele acestor societăți. Conform aprecierilor volumul schimburilor dintre filiale și firmele mamă reprezintă circa 30 % din totalul comerțului mondial;

- Înlocuirea ca importanță în anii 90 a comerțului internațional cu vânzările realizate de filialele societăților transnaționale. În anul 2010 exporturile mondiale de bunuri și servicii s-au ridicat la circa 18,9 trilioane dolari SUA, în vreme ce vânzările filialelor societăților transnaționale s-au ridicat la 33 trilioane dolari SUA<sup>151</sup>;

- Tendința de uniformizare a structurii pe grupe mari de mărfuri în cadrul schimburilor comerciale dintre țările dezvoltate, respectiv dezvoltarea comerțului intr-ramură<sup>152</sup>. Această uniformizare nu este altceva decât o reflectare în planul

<sup>150</sup> Idem.

<sup>151</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

<sup>152</sup> Donald R. Davis, Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach, Journal of International Economics no.39, 1995

<sup>149</sup> International Trade in Goods, EUROSTAT, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods)

comerțului a tendinței de uniformizare a structurii pe ramuri a economiilor țărilor dezvoltate, precum și a tendinței de uniformizare a structurii consumului. Această tendință de uniformizare este în mod considerabil accelerată de fenomenul de globalizare.

### 8.1.3. Caracteristici ale prețurilor internaționale

Unul din cele mai importante componente care fac posibile fluxurile comerciale internaționale sunt prețurile internaționale. Acestea sunt prețurile la care se realizează tranzacțiile între vânzători și cumpărători provenind din țări diferite. Aceste prețuri pot fi specifice fiecărei tranzacții în parte sau pot fi, pe perioade de timp și pentru anumite produse, prețuri acceptate internațional de marea majoritate a participanților la schimburile comerciale internaționale.

Analiza nivelului prețurilor practicate pe piețele internaționale pe o durată de mai multe secole indică existența unei tendințe generale de creștere a acestora.

Explicația acestei tendințe de creștere a prețurilor internaționale se află în următorii factori de influență:

- trecerea treptată la exploatarea unor zăcăminte de materii prime cu randament (conținut util) mai redus sau aflate în zone greu accesibile pe măsură ce resursele ușor accesibile și cu randamente ridicate au fost epuizate. De exemplu, extragerea de petrol din platformele marine sau din regiuni precum Alaska sau Siberia determină costuri mai mari decât extragerea din regiuni apropiate de marile centre de consum;
- Creșterea valorii adăugate ca urmare a apariției de noi produse sau a creșterii calitative pentru produsele existente;
- Existența unor presiuni inflaționiste care pot avea cauze multiple (situații de monopol; stimularea excesivă a consumului, dincolo de echilibrul economic; unele politici economice de dezvoltare care au încercat să utilizeze inflația ca pe un instrument de favorizare a creșterii economice;

În cadrul factorilor de influență enunțați, un rol deosebit l-a jucat creșterea prețului petrolului, manifestată pentru prima dată la scară globală odată cu șocurile petroliere din anii 1973 – 1974, creștere care a reprezentat o combinație a folosirii situației de cvasi-monopol din partea Organizației Țărilor Exportatoare de Petrol – OPEC, cât și de epuizare treptată a unor zăcăminte caracterizate de costuri reduse de extracție.

### Mecanisme de formare a prețurilor internaționale

Principalele mecanisme de formare a prețurilor internaționale au la bază fie jocul liber al cererii și ofertei, fie existența unor acorduri și reglementări între principalii producători sau consumatori.

Cele mai frecvent întâlnite mecanisme de formare a prețurilor internaționale sunt:

- **Bursele internaționale de mărfuri.** Bursele sunt piețe libere în care prețurile (numite cotații) se fixează prin licitații.

Acest sistem de fixare a prețurilor este utilizat pentru majoritatea produselor agro-alimentare, pentru produse minerale și combustibili, pentru unele produse animale. Exemple de burse cu pondere mare în derularea de tranzacții comerciale sunt: New York – pentru cafea și zahăr; Chicago – pentru cereale; Londra – pentru metale prețioase;

- **Acordurile internaționale pe produse primare** reprezintă sisteme în care participanții, producători și consumatori convin asupra cotelor de produse și asupra prețurilor de vânzare. Prin aceste acorduri se fixează limitele minime sau maxime în cadrul cărora prețul poate oscila liber în raport de cerere și ofertă;

- **Mecanismul prețului conducător** este un sistem în care prețul este stabilit de firmele care domină piața produselor respective. De exemplu, în cazul unor produse minerale, prețurile sunt determinate de marile societăți transnaționale din domeniu, iar în cazul produselor complexe (utilaje, echipamente) prețul conducător este dat de producătorii cei mai importanți, recunoscuți pe plan internațional;

- **Mecanismul licitațiilor internaționale** este un sistem folosit în special pentru achiziționarea de produse complexe (uzine la cheie, lucrări de infrastructură, etc).

Pe piața mondială, înțeleasă ca totalitate a tranzacțiilor de vânzare – cumpărare, se manifestă concomitent toate mecanismele de formare a prețurilor, în funcție de segmentul de piață considerat (produse primare, produse industriale, bunuri de larg consum, etc.). Evoluția prețurilor pe unul din segmentele de piață menționate determină efecte și pe celelalte segmente datorită interdependenței proceselor economice. Astfel, creșterea prețurilor materiilor prime se va reflecta și în creșterea prețurilor produselor finite. Pe de altă parte, punerea la punct a unor noi tehnologii poate face să scadă prețul la unele materii prime pentru care nu mai există cerere.

### 8.1.4. Balanța comercială și participarea la schimburile comerciale internaționale

Participarea la schimburile comerciale internaționale are, pentru fiecare participant, drept scop valorificarea pe piața mondială a produselor și/sau serviciilor naționale (în cazul vânzătorilor) sau achiziționarea de produse și/sau

servicii care nu sunt disponibile pe plan național (în cazul cumpărătorilor). Fiecare companie și fiecare stat urmăresc să realizeze un echilibru între vânzările și cumpărările internaționale deoarece numai în acest caz se pot achita cumpărările efectuate cu sumele obținute din vânzări.

Raportul dintre vânzările pe plan mondial (exporturi) și cumpărări (importuri) sunt reflectate în balanța comercială. În situația în care exporturile sunt mai mari decât importurile se spune că balanța comercială este excedentară. În situația în care importurile sunt mai mari decât exporturile se spune că balanța comercială este deficitară.

Dacă primul caz (balanță comercială excedentară) este un caz favorabil, în cel de-al doilea (balanță comercială deficitară) statele trebuie să ia măsuri de echilibrare.

Aceste măsuri de echilibrare a balanței comerciale pot consta, atât în stimularea exporturilor, cât și în limitarea importurilor:

- Creșterea competitivității mărfurilor produse de țara respectivă prin măsuri pe termen lung (creșterea productivității și a eficienței muncii, creșterea calității, introducerea progresului tehnic) și/sau măsuri pe termen scurt (oferirea de credite avatajoase pentru export, subvenționarea exporturilor, acordarea de scutiri sau reduceri de impozite, etc.).

- Utilizarea cursului de schimb pentru stimularea exporturilor prin devalorizarea monetară care conduce la „ieftinirea” exporturilor și la „scumpirea” importurilor deoarece devalorizarea determină modificarea cursului de schimb între valute. Posibilitatea de utilizare a acestei metode este însă limitată de o serie de aspecte obiective legate de funcționarea unei economii, nici un stat neputând interveni în mod arbitrar asupra cursului de schimb al monedei naționale;

- descurajarea sau limitarea cererii interne (productive sau finale), atunci când aceasta are o componentă majoritară formată din importuri.

#### **8.1.5. Bariere în calea comerțului internațional**

Politicele interne ale statelor pot încerca, chiar în zilele noastre, să protejeze firmele autohtone de concurența celor străine prin intermediul barierelor în calea comerțului internațional. Primele bariere în calea comerțului internațional s-au manifestat încă de la crearea statelor naționale în secolul XVI, scopul urmărit fiind acela de sporire a avuției naționale. Experiența internațională a arătat însă că pe termen lung aceste bariere sunt contraproductive pentru toată lumea. Un caz particular este reprezentat de situația în care grupuri de interese pot iniția

impunerea unor bariere în calea comerțului internațional în vederea obținerii unor avantaje specifice, prețul sau efectele acțiunilor luate fiind suportate de restul cetățenilor din țara respectivă.

După forma lor de aplicare aceste bariere se clasifică în:

- bariere tarifare;
- bariere netarifare.

#### **Bariere tarifare**

Tariful reprezintă o taxă impusă asupra unui bun (unei mărfi) care este comercializată pe plan internațional. După momentul în care sunt aplicate tarifele pot fi:

- tarife de export (aplicate la ieșirea din țară a bunurilor);
- tarife de tranzit (aplicate la trecerea unui bun pe teritoriul unei țări în drum spre o altă țară);
- tarife de import (aplicate la intrarea în țară).

Tarifele de import sunt forma cea mai răspândită de manifestare a barierelor tarifare și pot avea trei forme, în funcție de modul de calcul:

- tarife ad valorem care sunt calculate ca procent din valoarea de piață a bunurilor importate;
- tarife specifice care sunt calculate ca o sumă determinată pe unitatea de greutate sau altă unitate specifică de măsură a bunurilor;
- tarife compuse care îmbină o componentă ad valorem cu una specifică.

Majoritatea tarifelor impuse de țările dezvoltate sunt tarife ad valorem. Aplicarea acestor tarife la diferitele produse se face, de majoritatea țărilor, pe baza încadrării acestor produse în clase și categorii într-o schemă detaliată numită Planul de tarife armonizat (Harmonized Tariff Schedule – HTS).

Din punct de vedere economic tarifele îndeplinesc două funcții:

- surse de venit pentru bugetul statului respectiv. Această funcție este importantă mai ales în cazul țărilor în dezvoltare;
- bariere în calea comerțului internațional care urmăresc să protejeze producătorii autohtoni de concurența producătorilor străini.

## Bariere netarifare

Barierele netarifare sunt reprezentate de orice reglementare guvernamentală, politică sau procedură, alta decât tarifele, care are drept efect limitarea comerțului internațional. Printre cele mai cunoscute forme de bariere netarifare se numără:

- cotele;
- controlul exporturilor;
- alte bariere netarifare.

Cotele reprezintă limite cantitative (plafoane) aplicate la importul unor bunuri într-o țară pe o perioadă de timp determinată, de obicei un an. Ca urmare a negocierilor multilaterale desfășurate în cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț, multe țări au înlocuit cotele cu tarife bazate pe cote (tariff rate cota – TRQ). În cadrul acestora, o țară poate impune un nivel redus al tarifului pentru un produs pentru o cantitate definită (limitată) din acel produs. Peste plafonul respectiv produsul poate fi importat, dar i se aplică un nivel prohibitiv de ridicat al tarifului.

O formă extremă de manifestare a cotelor este cea a embargoului care este echivalent cu o cotă zero pentru importurile sau exporturile din / către o anumită țară. Adoptarea embargoului se poate face de organisme internaționale (de exemplu de Organizația Națiunilor Unite, cum a fost cazul în 1990 după ce Irakul a invadat Kuwait-ul) sau de către o țară sau un grup de țări (cum a fost cazul Iranului în 2011 - 2012 datorită programului său nuclear).

Controlul exporturilor se face prin impunerea unor cote (plafoane) la exporturile unui anumit produs. Aceasta se poate face fie în cazul unor produse deficitare (mai rar), sau în cazul limitării voluntare a exporturilor (**Voluntary Export Restraint** – VER) prin care o țară își limitează exporturile unor produse specificate către o altă țară ca parte a unor acorduri comerciale între acestea.

Categoria de alte bariere netarifare este mult mai numeroasă și include măsuri precum:

- standarde privind produsele și modul de testare a acestora prin care se poate îngreuna sau chiar limita accesul pe o piață;
- restricționarea accesului la rețelele de distribuție a mărfurilor;
- politicile privind achizițiile publice;
- cerințe privind conținutul local al componenței produsului (cerințe de achiziționare de pe piața locală a unui procent din valoarea produsului);
- cerințe privind necesitatea unor controale tehnice de acceptare a produsului;
- controlul accesului la valute convertibile;
- controlul investițiilor.

În prezent barierele netarifare reprezintă obstacole mult mai active în calea comerțului internațional decât barierele tarifare care au cunoscut reduceri semnificative.

### 8.1.6. Metode de promovare a comerțului internațional

Barierele tarifare și netarifare prezentate anterior reprezintă metode utilizate de guverne pentru a controla și diminua mărimea fluxurilor de comerț internațional (mai ales a celor de import) dintre o țară și restul economiei mondiale.

În mod simetric, există însă și metode utilizate de guverne pentru a promova comerțul internațional (de această dată, mai ales exportul). Aceste metode urmăresc:

- echilibrarea balanței comerciale (atunci când aceasta prezintă deficite însemnate);
- crearea unor surse de finanțare a altor programe guvernamentale prin promovarea exporturilor și obținerea unor excedente ale balanței comerciale;
- crearea de locuri de muncă în domeniile orientate spre export.

Dintre metodele utilizate de guverne pentru promovarea exporturilor, principalele sunt:

- subvențiile de export;
- zonele speciale (libere);
- programele de finanțare a exporturilor.

**Subvențiile de export** sunt metode de sprijinire a firmelor naționale care realizează exporturi în vederea reducerii costurilor de operare și, prin urmare, în vederea creșterii competitivității internaționale a ofertei, a creșterii volumului exporturilor și a creșterii numărului de locuri de muncă.

Aceste măsuri pot îmbraca diverse forme, cum ar fi:

- scutirea sau la plata taxelor vamale pentru produsele încorporate în bunurile exportate sau reducerea nivelului taxelor vamale la acestea;
- scutirea de la plata impozitului pe profit pentru activitatea legată de export sau reducerea nivelului impozitului pentru aceste activități (soluție aplicată și în România, după 1990, în mai multe etape și sub diverse forme);
- utilizarea de stimulente (financiare sau fiscale) pentru atragerea de investitori în domenii de activitate orientate spre export.

Utilizarea subvențiilor pentru export de orice fel este foarte apreciată de beneficiarii acestora, dar conduce la distorsionarea fluxurilor de comerț

internațional prin creșterea artificială a competitivității unor producători. Costurile acestei creșteri sunt suportate de populația țării care le aplică deoarece utilizarea subvențiilor este echivalentă cu includerea unor costuri în buget. În cazuri determinate, pentru populația țării respective aceste costuri pot fi justificate, deoarece câștigurile sunt mai mari. Pe plan mondial însă producătorii eficienți pot pierde deoarece nu mai concurează în condiții normale.

Date fiind aceste efecte, guvernele marilor participanți la comerțul internațional sunt foarte atente la practicile altor țări și pot iniția diferite măsuri de dialog sau chiar confruntare dacă firmele proprii sunt afectate de concurența firmelor din țări care acordă subvenții. Exemple în acest sens pot fi: în industria aerospațială relațiile dintre Boeing (SUA) - care nu primește subvenții și Airbus (Uniunea Europeană) - care primește subvenții sau în domeniul produselor agricole animale relațiile dintre România - unde nu se acordă subvenții și unele țări din Europa Centrală - unde se acordă subvenții.

**Zonele speciale (libere)** sunt zone bine delimitate prin lege în care intrările (importurile) și ieșirile (exporturile) beneficiază de tratamente vamale și/sau fiscale deosebite - scutiri sau reduceri. Aceste zone sunt utilizate de țări care doresc să sprijine dezvoltarea unor anumite regiuni sau să valorifice anumite poziții geografice favorabile (porturi, insule, intersecții de drumuri comerciale).

Firmele amplasate în zone speciale (libere) pot importa bunuri și echipamente cu care realizează produse pe care apoi le exportă fără a mai plăti taxe vamale sau taxe pe valoarea adăugată.

**Programele de finanțare a exporturilor** se referă în special la livrările de valori mari: echipamente complexe, lucrări de infrastructură, uzine la cheie, etc. Tocmai datorită valorilor mari, în acest caz cumpărătorii sunt foarte sensibili la modalitatea de plată, care trebuie să fie cât mai avantajoasă (credite pe termen lung, posibilități de compensare - offset, etc.). Pentru a sprijini firmele naționale, guvernele pot utiliza bănci de export-import care acordă exportatorilor credite, garanții comerciale sau garanții pentru credite sau pot sprijini investitorii proprii care investesc în alte țări prin garantarea față de riscul politic (în mod similar activității MIGA din cadrul Grupului Băncii Mondiale).

#### **8.1.7. Instituții multilaterale în domeniul comerțului internațional**

După cum s-a precizat în capitolul anterior, la data înființării Băncii Mondiale și a Fondului Monetar Internațional, țările participante la Conferința de la Bretton Woods au avut în vedere și înființarea unei organizații menite să promoveze dezvoltarea și liberalizarea comerțului mondial.

Materializarea acestei idei a fost abordată de reprezentanții principalelor țări comerciale care s-au întâlnit în 1947 la Havana în vederea creării Organizației Comerțului Internațional (International Trade Organization - ITO).

Din păcate însă, datorită unor divergențe de opinie între participanți cu privire la sfera de cuprindere a atribuțiilor și a autorității pe care urma să o aibă Organizația Comerțului Internațional, această instituție nu a putut fi înființată. Acest proiect s-a materializat mult mai târziu, în 1995, sub forma Organizației Mondiale a Comerțului (World Trade Organization - WTO).

În perioada 1947 - 1994 problemele de interes general în domeniul dezvoltării și liberalizării comerțului internațional au fost discutate în cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT). Deși a avut o funcționare continuă timp de mai multe decenii, GATT a fost din punct de vedere formal, un acord multilateral și nu o organizație (instituție).

#### **Acordul General pentru Tarife și Comerț - GATT: 1947 - 1994**

Scopul principal al GATT a fost acela de a promova un comerț internațional echitabil, bazat pe libera competiție. În vederea realizării acestui scop, sub egida GATT au fost organizate mai multe runde de negocieri multilaterale destinate a determina reducerea tarifelor, cotelor și a eliminării sau atenuării barierelor netarifare.

Între 1947 și 1994, în cadrul GATT au fost organizate opt runde de negocieri care au determinat reduceri remarcabile ale nivelului tarifelor, respectiv de la o medie de 40 % în 1948 la circa 3 % în anul 2000.

În ceea ce privește asigurarea desfășurării unui comerț internațional echitabil, în cadrul GATT s-a căutat impunerea desfășurării relațiilor comerciale pe baze nediscriminatorii (aceleași pentru toate statele). Acest fapt s-a materializat în solicitarea adresată tuturor membrilor GATT de a respecta principiul **Clauzei Națiunii celei mai Favorizate** (most favored nation principle - MFN), principiu conform căruia orice preferință acordată de un stat membru altui stat urma să se acorde automat tuturor celorlalte state membre.

În practica internațională, aplicarea acestui principiu a condus la rezultate semnificative, față de care au existat totuși și două excepții acceptate importante și numeroase excepții ad-hoc inițiate de țări aflate în situații specifice (motive legate de securitatea națională, necesitatea echilibrării balanței de plăți, etc.).



Cele două excepții acceptate de membrii GATT de la aplicarea tratamentului Clauzei Națiunii celei mai Favorizate au fost:

- Sistemul Generalizat de Preferințe nereziproce și nediscriminatorii acordat de țările dezvoltate țărilor în dezvoltare;
- Organismele de integrare economică interstatală, cum ar fi Uniunea Europeană sau Acordul de Comerț Liber Nord-American (NAFTA).

Cea de-a opta rundă de negocieri GATT (1986 – 1994), cunoscută și sub numele de Runda Uruguay, a avut între alte rezultate notabile, înființarea Organizației Mondiale a Comerțului (World Trade Organization – WTO).

### Organizația Mondială a Comerțului

Organizația Mondială a Comerțului și-a început activitatea în anul 1995 și avea la 24 august 2012 157 de țări membre, la care se adăugau 27 de țări cu statut de observatori. Orice țară poate deveni membră a Organizației Mondiale a Comerțului cu condiția să nu impună restricții comerțului internațional și să se angajeze să respecte regulile organizației<sup>153</sup>.

Din punct de vedere juridic și funcțional Organizația Mondială a Comerțului încorporează acordul GATT și duce mai departe obiectivele și funcționarea acestuia.

Principalele obiective ale Organizației Mondiale a Comerțului sunt:

- promovarea comerțului internațional prin încurajarea și sprijinirea țărilor membre în adoptarea de politici comerciale nediscriminatorii și predictibile;
- reducerea barierelor existente în calea comerțului internațional prin intermediul negocierilor multilaterale;
- stabilirea de proceduri neutre (imparțiale) pentru rezolvarea diferendelor comerciale între țările membre.

Între Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT) și succesorul său, Organizația Mondială a Comerțului, există două deosebiri importante:

- atribuțiile OMC sunt mult mai largi decât cele ale GATT. Astfel, dacă GATT avea în sfera sa de interes doar comerțul internațional cu mărfuri, OMC are o sferă de cuprindere mult mai largă:
  - comerțul internațional cu mărfuri;
  - comerțul internațional cu servicii;

<sup>153</sup> [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm)

- protecția drepturilor de proprietate intelectuală;
- măsurile investiționale cu efecte în domeniul comerțului;

- OMC dispune de posibilitatea aplicării de măsuri de penalizare țărilor membre care încalcă regulile stabilite, în vreme ce GATT avea mai degrabă rolul unui arbitru moral care atrăgea doar atenția celor ce nu respectau regulile.

### 8.2. Fluxurile internaționale de capital

Fluxurile internaționale de capital pot fi definite pe baza unei comparații cu operațiunile de comerț internațional în care actorii economici participanți sunt exportatorii și importatorii de bunuri și/sau servicii.

Astfel, **fluxurile internaționale de capital** se produc atunci când rezidenți ai unei țări (care se constituie în exportatori de capital) acordă împrumuturi sau cumpără titluri de proprietate (active) către / de la rezidenți ai unei alte țări (care se constituie în importatori de capital)<sup>154</sup>.

Tranzacțiile internaționale de capital implică deci vânzări și cumpărări de active sau împrumuturi între rezidenți aparținând unor țări diferite. Aceste tranzacții pot consta, în principal, în:

- investiții internaționale (investiții străine directe și investiții de portofoliu);
- împrumuturi pe diferite termene.

Din punctul de vedere al **Balanței de Plăți** a unei țări tranzacțiile ce constituie componentele fluxurilor internaționale de capital se regăsesc în **contul de capital**.

Din punct de vedere al duratei sau scadenței tranzacțiilor care stau la baza fluxurilor internaționale de capital, precum și al formei de manifestare a acestora acestea pot fi<sup>155</sup>:

- **pe termen scurt:** investiții de portofoliu și împrumuturi cu maturitate de până la 1 an (instrumente financiare cu termene de maturitate mai mici de 1 an, cum ar fi conturi curente, depozite la termen, certificate de depozit deținute de rezidenți în bănci din străinătate sau de rezidenți în bănci din țara de origine, depozite bancare realizate de parteneri comerciali din străinătate, credite comerciale, operațiuni speculative prin care se realizează plasamente pe termen scurt ce valorifică diferențe legate de rata dobânzilor între diferite țări sau evoluția cursurilor de schimb valutar);

<sup>154</sup> John Williamson, International Capital Flows, în The New Palgrave – A Dictionary of Economics, Volume 2, The Macmillan Press Ltd., 1996

<sup>155</sup> Ricky Griffin, Michael Pustay, International Business, Third edition, Prentice Hall, 2003.

- **pe termen lung:** investiții de portofoliu de peste un an și împrumuturi cu maturitate de peste 1 an (împrumuturi guvernamentale, obligațiuni și acțiuni, alte instrumente financiare emise de organizații publice sau private și care sunt deținute în alte scopuri decât exercitarea controlului, majoritatea împrumuturilor acordate de instituțiile financiare internaționale);
- **pe termen nedeterminat:** investiții străine directe.

Dacă comparăm din nou schimburile internaționale de bunuri și servicii (fluxurile comerciale) cu fluxurile internaționale de capital reprezentate de investiții sau împrumuturi putem constata că participanții implicați sunt:

- În cazul relațiilor comerciale, actorii economici implicați sunt vânzătorul (exportatorul) și cumpărătorul (importatorul);
- În cazul investițiilor internaționale, actorii economici implicați sunt investitorul străin (exportatorul de capital) și receptorul de investiții (importatorul de capital);
- În cazul acordării de împrumuturi internaționale, actorii economici implicați sunt creditorul (exportatorul de capital - cel care împrumută) și debitorul (importatorul de capital - cel care se împrumută).

Pentru a genera fluxurile internaționale de capital, exportatorul de capital trebuie să aibă o cantitate de capital disponibilă, capital care poate proveni fie din exporturi de bunuri și servicii (pentru care încasează contravaloarea), fie din rezervele de capital pe care și le-a constituit.

Date fiind caracteristicile menționate, rezultă că în cazul schimburilor comerciale internaționale de bunuri și servicii pot participa în calitate de vânzători și cumpărători (desigur, în proporții și pe segmente diferite) toate statele din economia mondială, indiferent de nivelul lor de dezvoltare.

În schimb, în cazul fluxurilor internaționale de capital, în calitate de exportator (investitor sau creditor) pot participa doar acei actori economici care dispun de un excedent de resurse (actori economici aflați, de regulă, dar nu în exclusivitate, în țările dezvoltate).

#### 8.2.1. Particularități ale fluxurilor internaționale de capital

Fluxurile internaționale de capital pot fi caracterizate din mai multe puncte de vedere, și anume:

- aspecte cantitative (evoluție, dimensiune, orientare, forme de manifestare);
- cauze care generează fluxurile internaționale de capital;

- consecințele (efectele) acestora.

#### Aspecte cantitative

Din punct de vedere istoric, se poate vorbi pentru prima dată de fluxuri internaționale de capital sistematice și semnificative din a doua jumătate a secolului al XIX-lea când mai multe guverne și companii de căi ferate au emis obligațiuni cu dobândă fixă în principal pe piața de capital a Marii Britanii, precum și pe piețele de capital din Franța și Germania.

Ulterior, la sfârșitul secolului al XIX-lea, investițiile străine directe, mai ales provenind din SUA, au început să concureze din punct de vedere valoric aceste investiții de portofoliu. Tot în această perioadă, fluxurile internaționale de capital le-au depășit ca importanță pe cele comerciale, fapt ce a coincis cu momentul în care capitalismul a devenit un sistem economic mondial.

După terminarea primului război mondial care a produs o discontinuitate în evoluția acestor fluxuri, în anii 1920, combinația de investiții străine directe și investiții de portofoliu a evoluat pozitiv, fiind direcționată mai ales din SUA către Europa. Marea depresiune din anii 1930 a făcut ca astfel de investiții internaționale să se reducă semnificativ, locul lor fiind luat de mișcări de capital speculative care urmăreau să fructifice evoluțiile cursurilor valutare.

La aproape un deceniu de la sfârșitul celui de-al doilea război mondial, în anii 1950, fluxurile internaționale de capital re-apar sub forma investițiilor străine directe și, mai apoi, a piețelor financiare internaționale. De această dată, principala formă a fluxurilor internaționale de capital a fost aceea a împrumuturilor cu dobânzi variabile, spre deosebire de perioadele anterioare când predominaseră obligațiunile cu dobândă fixă.

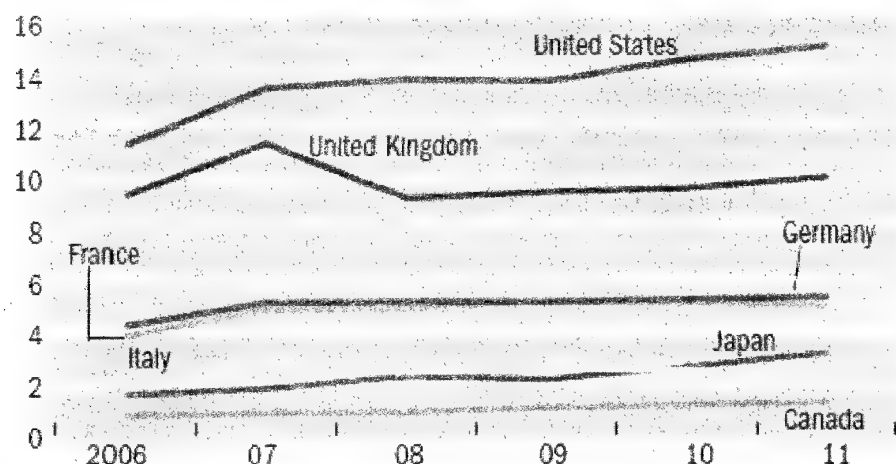
Fluxurile internaționale de capital au cunoscut creșteri deosebite în perioada 1960 – 1980, după care s-au confruntat cu o adevărată criză determinată de imposibilitatea mai multor țări în dezvoltare de a face față serviciului datoriei.

În ceea ce privește principalii participanți la fluxurile internaționale de capital din perioada postbelică aceștia au fost următorii:

- principalii exportatori de capital au fost SUA, urmate din anii 1970 de țările exportatoare de petrol și de Japonia;
- principalii importatori de capital au fost Europa (în perioada imediat următoare celui de-al doilea război mondial), țările în dezvoltare (în anii 1960 – 1970) și SUA (mai ales după mijlocul anilor 1980).

Una dintre cele mai importante modificări ale orientării fluxurilor internaționale de capital din ultimii 20 de ani este aceea prin care SUA au devenit cel mai mare importator mondial de capital. Pentru mai bine de 60 de ani, între 1920 și 1980, SUA au reprezentat cel mai mare exportator mondial de capital. În 1980 SUA erau încă cel mai mare creditor mondial. În prezent SUA sunt cel mai mare debitor mondial și datoria externă brută a SUA era la 30 iunie 2012 de 15, 415 trilioane dolari<sup>156</sup>. Această poziție a SUA poate fi însă nuanțată dacă vom compara datoria externă cu Produsul Intern Brut, caz în care alte țări precum Irlanda, Marea Britanie, Elveția sau chiar Germania au o poziție mult mai vulnerabilă, cu datorii externe mai mari de câteva ori de cât Produsul Intern Brut, în vreme ce în cazul SUA raportul este de circa 100 %<sup>157</sup>.

Figura 8.1. Datoria externă brută, trilioane dolari, în perioada 2006 - 2011



Sursa: Tamara Razin, Marcelo Dinenzon, Martin McCanagha, G7 Borrowing from Abroad, IMF Statistics Department, June 2012

### Cauze

Cauzele care generează fluxurile internaționale de capital sunt diferite în funcție de forma de manifestare a acestora.

Pentru investițiile străine directe cauzele sunt determinate de existența unor atuuri economice (brevete, know how, expertiză comercială și managerială, etc.) pe care

<sup>156</sup> US Treasury, Gross External Debt Position, <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debta2012q2.html>

<sup>157</sup> Tamara Razin, Marcelo Dinenzon, Martin McCanagha, G7 Borrowing from Abroad, IMF Statistics Department, June 2012

intreprinzătorii ce le dețin doresc să le fructifice pe piețe sau surse de factori de producție diferite de cea a țării de origine. Aceste tip de investiții, deoarece implică legarea de cicluri tehnologice cu durate cel puțin de ordinul anilor nu sunt foarte sensibile la evoluțiile macroeconomice pe termen scurt și, ca atare, nu sunt susceptibile de a prezenta o volatilitate ridicată.

În cazul investițiilor de portofoliu, relația dintre evoluția și orientarea acestora și situația macroeconomică este directă deoarece toate calculele efectuate de investitori se bazează pe datele privind această situație.

Motivația clasică a investițiilor internaționale de portofoliu este aceea a perspectivei obținerii unor randamente superioare celor obținute în țara de origine. În realitate, investitorii au în vedere un număr mult mai mare de variabile, unele chiar de ordin subiectiv.

În cazul piețelor monetare, pe termen lung, fluxurile internaționale de capital se orientează către plasamente situate în țări cu rată mai înaltă a dobânzilor. Pe termen scurt, este însă posibil ca modificări anticipate ale cursurilor de schimb să prevaleze în luarea deciziilor asupra diferențelor dintre ratele dobânzilor, astfel încât fluxurile de capital să se îndrepte și spre țări cu rate ale dobânzilor mai scăzute.

### Efecte

Fluxurile internaționale de capital pot avea efecte pozitive asupra dezvoltării economice și bunăstării prin mai multe mecanisme:

- fluxurile de capital materializate în investiții directe permit țărilor receptoare să își modernizeze și diversifice economia, iar investitorilor să realizeze profituri mai mari;
- fluxurile de capital care iau forma investițiilor de portofoliu permit investitorilor o diversificare (și deci, principal, o diminuare) a riscurilor.

În situația în care fluxurile internaționale de capital finanțează deficite ale contului curent pot exista două tipuri de efecte favorabile:

- atunci când împrumutul servește la finanțarea unei investiții al cărei randament este superior costului reprezentat de serviciul datoriei;
- atunci când acordarea sau solicitarea de împrumuturi au drept scop modificarea (amânarea, frânarea sau accelerarea) consumului.

Ceea ce trebuie subliniat în legătură cu cele două situații de mai sus este caracterul de posibilitate, deci nu de certitudine. De exemplu, o țară poate face împrumuturi pentru investiții productive, dar rezultatele obținute fie nu satisfac calitativ sau din

punct de vedere al prețului, fie are o loc o modificare a cererii care nu mai permite volumul de operațiuni scontate. În acest caz serviciul datoriei poate deveni prea împovăraător și țara respectivă se poate confrunta cu dificultăți de plată a datoriei.

### 8.2.2. Derularea operațiunilor specifice fluxurilor internaționale de capital

Derularea operațiunilor specifice fluxurilor internaționale de capital se realizează prin intermediul unor instituții diferite în funcție de natura operațiunilor (investiții sau împrumuturi).

În cazul investițiilor de portofoliu pe termen scurt sau lung instituțiile folosite sunt băncile sau bursele de valori. Bursele de valori sunt piețe pe care sunt negociate titluri de valoare cu venituri variabile (cum sunt acțiunile) sau titluri de valoare cu venituri fixe (cum sunt obligațiunile). Cea mai importantă bursă din lume ca volum al tranzacțiilor este New York Stock Exchange (NYSE). Alte burse importante sunt cele din Londra, Tokyo, Frankfurt, Hong Kong.

În cazul operațiunilor internaționale cu capital pe termen scurt legate de valorificarea diferențelor de curs valutar, piețele folosite sunt cele valutare. Se cuvine menționat faptul că piața valutară internațională este cea mai mare piață din lume, volumul acesteia putând depăși 4,5 trilioane dolari pe zi (aprilie 2012). Principala trăsătură actuală a acestei piețe este puternica sa deplasare spre Internet care este sprijinită de toate băncile importante din lume<sup>158</sup>.

În cazul investițiilor străine directe nu se poate vorbi de niște piețe specifice, ci doar de operațiuni caz cu caz derulate de investitori într-o altă țară decât cea de rezidență. În măsura în care unele agenții de promovare a investițiilor străine se constituie în facilitatori semnificativi ai fluxurilor de capital străin către țara receptoare ele pot fi considerate echivalentul unor „piețe”.

### 8.2.3. Globalizarea piețelor de capital și tranzacțiile on-line

În prezent, datorită dezvoltării comunicațiilor și a punerii la punct a tehnicilor de tranzacționare on-line tranzacțiile bursiere se desfășoară practic non-stop, după principiul 24 de ore din 24. Datorită diferențelor de fus orar, atunci când se închid bursele din Europa, își încep activitatea cele din SUA iar când se închid bursele din Asia reîncep activitatea cele din Europa.

În acest fel, acțiunile marilor corporații care sunt listate simultan pe mai multe burse pot fi tranzacționate continuu.

În condițiile globalizării și comunicațiilor moderne nu doar investițiile se pot derula non-stop, ci și operațiunile bancare. Multe bănci transnaționale, care dispun de filiale în diferite țări situate pe continente diferite, pot oferi servicii bancare 24 de ore din 24.

Globalizarea piețelor financiare nu înseamnă doar acoperirea întregului glob cu o rețea de servicii, ci și integrarea acestor piețe la scară globală. În acest context capitalurile dobândesc o mobilitate fără precedent, transferul lor putând fi făcut doar din apăsarea unor taste de computer.

Globalizarea piețelor financiare a determinat și o creștere însemnată a volumului tranzacțiilor care au depășit cu mult comerțul internațional cu bunuri și servicii. Dacă în trecut tranzacțiile financiare erau în bună parte corelate și determinate de schimburile comerciale, în prezent între cele două tipuri de fluxuri s-a produs o decuplare.

În cadrul pieței financiare globale fluxurile de capital au ca sursă atât firme private sau state, cât și organizații internaționale. Aceste organizații pot proveni din sistemul Organizației Națiunilor Unite (Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială) sau pot fi organisme de cooperare sau de integrare economică interstatală cum ar fi Uniunea Europeană sau Acordul de Comerț Liber Nord-American.

Desigur că, dacă în cazul organizațiilor internaționale fluxurile de capital generate au o pondere mai mică și se derulează pe baza unor mecanisme bine definite și relativ lente, fluxurile generate de firmele private au o pondere mult mai mare, precum și o mobilitate mult mai mare.

<sup>158</sup> <http://www.thecityuk.com/research/our-work/articles-2/london-increases-its-lead-in-foreign-exchange-trading-as-global-turnover-drops-by-5/>

## Fluxurile mondiale de investiții străine directe

Cea de-a treia mare categorie de relații economice care se stabilesc la scară globală se referă la fluxurile de investiții internaționale.

### 9.1. Sfera de cuprindere a investițiilor internaționale

La modul cel mai general **actul de a investi** presupune alocarea unui capital (sub forma constituirii unei firme sau a participării capitalului acesteia, pentru cumpărarea unui teren, unei clădiri sau a altui activ), având așteptarea unui anumit câștig sau profit. În sens economic **actul de a investi** presupune utilizarea activului respectiv pentru a produce cu ajutorul său avere la momente ulterioare achiziției.

În măsura în care actul de a investi presupune alocarea capitalului pentru achiziționarea unor active aflate în afara granițelor țării de origine a investitorului vorbim despre **investiții internaționale**. Principalul scop al investițiilor internaționale este acela de a crește dimensiunile activității economice desfășurate, fie în sensul extinderii sale cantitative (mai mult din aceeași activitate dar în țări diferite), fie în sensul diversificării (mai multe tipuri de activități desfășurate în țări diferite).

Un aspect care trebuie menționat este acela că toate tipurile de investiții implică asumarea de către investitori a unor riscuri. Investițiile internaționale sunt însă caracterizate de existența unor riscuri suplimentare față de investițiile interne, printre care:

- Fluctuații ale cursurilor de schimb;
- Evenimente politice, sociale, economice specifice țării în care s-a realizat investiția;
- Acces mai dificil la informații sau lipsa acestora;
- Existența unor sisteme juridice, contabile, etc. diferite care implică diferențe de abordare substanțială;

Cu toate acestea, investițiile internaționale prezintă și oportunități considerabile, manifestate fie prin profitabilități sau randamente sensibil mai mari decât în cazul investițiilor interne, fie prin posibilitatea de desfășurare sau extindere a unei afaceri care și-a atins limita pe plan intern (în țara de origine).

Din punct de vedere al conținutului economic, investițiile internaționale se materializează sub două forme, și anume **investiții străine directe** și **investiții de portofoliu**.

Cele două forme de manifestare ale investițiilor internaționale se deosebesc între ele prin câteva aspecte. Astfel, din punct de vedere al conținutului economic, investițiile străine directe conduc la crearea de avere (prin intermediul investiției se produce ceva, automobile, servicii de telefonie mobilă, produse lactate sau mobilă), în vreme ce investițiile de portofoliu au la bază ideea aprecierii (creșterii valorii) aceluiași bun (de exemplu o cantitate de aur sau acțiunile unei firme).

Ceea ce deosebește însă în mod fundamental cele două forme de manifestare ale investițiilor internaționale este modalitatea de exercitare a controlului asupra investiției de către investitor.

În cele ce urmează vor fi definite succint atât investițiile străine directe, cât și investițiile de portofoliu. În ambele cazuri va fi avută în vedere situația particulară în care investitorul (persoană fizică sau juridică) realizează investiția sa în altă țară decât cea de origine.

Din punct de vedere metodologic dar și operațional, există mai multe definiții ale investițiilor străine directe. Dintre acestea, cea mai importantă din punct de vedere practic este definiția aparținând Fondului Monetar Internațional (FMI).

Importanța acestei definiții rezultă din faptul că ea este folosită de către toate țările membre FMI în raportările acestora privind situația balanței de plăți. Aceste date sunt ulterior folosite în comparațiile internaționale privind volumul investițiilor străine directe într-o țară sau alta. Menționăm că și Banca Națională a României utilizează această definiție a investițiilor străine directe în momentul în care calculează acest indicator în cadrul balanței de plăți.

Definiția dată investițiilor străine directe de Fondului Monetar Internațional este cuprinsă în Manualul privind Balanța de Plăți, precum și în Suplimentului acestuia.<sup>159</sup>

Conform acestei definiții, **investiția străină directă este o categorie a investițiilor internaționale care reflectă scopul unei entități rezidente într-o țară (investitorul direct) de a obține un interes de durată într-o companie rezidentă într-o altă țară (investiția directă).**

<sup>159</sup> Balance of Payments Manual, Fifth Edition, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1993



Interesul pe termen lung presupune existența unei relații economice pe termen lung între investitor și investiția directă, precum și participarea în mod semnificativ a investitorului direct la conducerea companiei respective. Relația de investiție directă include atât tranzacția inițială între cele două entități, precum și toate tranzacțiile ulterioare ce au loc între acestea și întreprinderile afiliate, încorporate sau neîncorporate. Investiția străină directă poate fi realizată atât de persoane fizice, cât și de persoane juridice.

În accepțiunea manualului de balanță de plăți a FMI principalul criteriu utilizat în identificarea unei investiții directe este influența semnificativă pe care o are investitorul în administrarea investiției directe. Drepturile de care beneficiază un investitor direct, conferite de deținerea puterii de vot, sunt diferite de acelea ale unui investitor de portofoliu care nu are posibilitatea de a participa direct la administrarea entității care a emis hârtiile de valoare.

Întreprinderea în care s-a materializat investiția directă este o întreprindere încorporată sau neîncorporată în care un investitor străin deține 10 % sau mai mult din acțiunile obișnuite sau din puterea de vot (sau echivalentul într-o întreprindere neîncorporată), în așa fel încât să aibă efectiv un cuvânt de spus în conducerea firmei<sup>160</sup>.

Componentele tranzacțiilor de capital aferente investițiilor directe sunt:

- **Acțiunile:** acțiunile deținute în sucursale, părțile sociale din capitalul filialelor și asociaților, precum și alte contribuții la capital, cum ar fi participarea cu utilaje (care constituie parte a capitalului) din partea unui investitor direct. Acțiunile preferențiale nu constituie parte a capitalului, ele fiind considerate titluri de valoare de natura datoriei și se consideră ca făcând parte din categoria "alte investiții directe de capital".
- **Împrumuturi intra-firmă (Alte investiții directe de capital):** Acestea se referă la fondurile împrumutate (inclusiv obligațiunile și creditele furnizor) între investitorul direct și sucursale, filiale și asociate. Spre deosebire de celelalte împrumuturi din contul financiar, în cazul împrumuturilor înregistrate la capitolul investiții directe, nu se face nici o distincție între ele, în funcție de maturitatea creditului (termen scurt sau mediu și lung).
- **Profituri reinvestite:** Profiturile reinvestite constau în venituri (potrivit acțiunilor deținute în companie) pe care le primește investitorul direct și care nu au fost distribuite ca dividende de către filiale sau asociate, sau venituri pe care sucursala nu le-a remis investitorului direct. Profiturile pot fi reinvestite în extinderea aceleiași activități sau în inițierea / dezvoltarea de activități din domenii diferite.

<sup>160</sup> World Bank, Global Development Finance 2002, Washington D.C.

În ceea ce privește **investițiile de portofoliu**, definiția dată de Fondul Monetar Internațional este prezentată mai jos.

**Investițiile de portofoliu** sunt acele investiții care includ valori mobiliare de natura acțiunilor (valori mobiliare participative) și valori mobiliare de natura datoriei (obligațiuni și instrumente ale pieței monetare). Sunt excluse instrumentele anterior menționate care fac parte din investiții străine directe sau active de rezervă.

În contrast cu investiția străină directă, în cazul investiției de portofoliu investitorii sunt interesați, în primul rând, de a-și proteja capitalul, de sporirea acestuia, de veniturile pe care le va genera investiția prin aprecierea valorii activului cumpărat la o dată ulterioară achiziției.

Investitorii de portofoliu evaluează perspectiva fiecărui instrument în care ar dori să investească și plasează fondurile în funcție de evoluția acestor instrumente pe piețele de capital.

Investițiile de portofoliu sunt, de cele mai multe ori, jocuri cu sumă zero în sensul că nu se crează avuție, ci doar se redistribuie avuția existentă.

## 9.2. Importanța investițiilor străine directe ca formă de manifestare a investițiilor internaționale în cazul României

În cele ce urmează prezentarea se va concentra în cea mai mare parte asupra investițiilor străine directe, această opțiune fiind justificată în contextul acestei lucrări, cel puțin de următoarele considerente:

- În cazul concret al României piața de capital este puțin dezvoltată și joacă deocamdată un rol marginal în dezvoltarea economică. În contrast, investițiile străine directe au o contribuție mult mai importantă la dezvoltarea economiei și la valorificarea potențialului existent;
- În contextul crizei economice investițiile străine directe au fost mai puțin afectate decât piețele de capital și ele pot avea un rol important în redresarea economică;
- În contextul globalizării, investițiile străine directe reprezintă principalul mod de a participa la schimbările economice globale și, totodată, principalul mod de îmbunătățire a poziției relative în cadrul acestor schimburi.

Desigur că aprecierile de mai sus au un caracter istoric, în sensul că ele sunt valabile pentru o anumită perioadă de timp. În mod evident, pentru perioada 1990

– 2011 aceste aprecieri sunt valabile și este extrem de improbabil ca ele să se schimbe, cel puțin până la orizontul anilor 2020.

### 9.2.1. Forme de manifestare și indicatori de măsurare ai investițiilor străine directe

Din punct de vedere practic, respectiv al modului de realizare, investițiile străine directe se pot manifesta sub formă de:

- **Investiții noi (greenfield)**, respectiv investiții pornite de la zero care se realizează în cadrul unor firme nou înființate;
- **Investiții realizate sub formă de fuziuni și achiziții (brownfield)**, respectiv investiții realizate prin fuzionarea a două sau mai multe firme existente, (fapt ce dă naștere unei firme noi) sau prin cumpărarea unei firme existente (care dispare din punct de vedere juridic) de către o altă firmă existentă (care, de regulă își păstrează numele).
- **Extinderea activității unor firme cu capital străin deja existente** (de exemplu prin reinvestirea profitului sau prin aducerea unor noi capitaluri de la firma mamă).

Pentru măsurarea fenomenului economic reprezentat de investițiile străine directe se folosesc **doi indicatori corelați**, respectiv **fluxurile de investiții străine directe și stocurile de investiții străine directe**. Deoarece cei doi indicatori vor fi folosiți foarte adesea în prezentările și interpretările din această lucrare, în continuare va fi explicat conținutul acestora.

Prin **fluxurile de investiții străine directe (FDI flows)** se înțeleg sumele aferente investițiilor realizate de investitori străini într-o perioadă de timp (de obicei un an).

Fluxurile de investiții pot fi de ”**intrare**” - **FDI inflows** (ce investiții s-au făcut într-o țară de către investitori nerezidenți) sau de ”**ieșire**” - **FDI outflows** (ce investiții au fost făcute de către investitori rezidenți într-o țară în altă țară). Fluxurile de investiții străine directe sunt înregistrate anual la valoarea netă, respectiv prin scăderea debitelor din creditele contului de capital privind operațiile dintre investorul direct și filialele sale din străinătate.

**Stocul de investiții străine directe (FDI stock)** reprezintă valoarea participațiilor la capital și a rezervelor (inclusiv profiturile reținute) aparținând firmei investitoare, la care se adaugă valoarea datoriilor nete ale filialelor către firma investitoare. Datele cu privire la stocurile de investiții străine directe sunt

prezentate la valoarea contabilă sau istorică, reflectând prețurile la momentul realizării investiției.

La nivel de economie (țară) stocurile de intrări de investiții străine directe (**inward FDI stock**) reprezintă valoarea capitalurilor și rezervelor din economie care aparțin firmelor investitoare rezidente în alte țări. La rândul lor, stocurile de ieșiri de investiții străine directe (**outward FDI stock**) reprezintă valoarea capitalurilor și rezervelor aflate în alte țări și care aparțin firmelor investitoare rezidente în țara de referință.

În mod simplificat se poate spune că **stocul de investiții străine directe** - cu referire la stocul de intrări - reprezintă suma investițiilor străine directe efectuate de la un moment de referință până la data indicată (de regulă o perioadă de mai mulți ani).

### 9.3. Globalizarea și investițiile străine directe

Globalizarea cunoaște foarte multe definiții, dar din punct de vedere economic se poate spune că ea reprezintă procesul prin care în cadrul activităților de proiectare, producție, distribuție și consum **naționalitatea** materiilor prime, materialelor, energiei, capitalului, forței de muncă, produselor sau serviciilor, **în sensul originii acestora**, devine din ce în ce mai puțin relevantă.

Dacă privim procesul economic sub forma unui sistem bipolar producție – consum, putem, în mod similar să vorbim despre o globalizare a consumului și o globalizare a producției.

Prin **globalizarea consumului** vom înțelege faptul că datorită globalizării statul de origine al unui produs sau serviciu este tot mai irelevant în raport cu naționalitatea consumatorului. Din punctul de vedere al consumatorului însuși, alegerea produsului sau serviciului este tot mai puțin legată de naționalitatea producătorului, exceptând produsele la care însăși naționalitatea este elementul de referință (parfumuri franțuzești, ceasuri elvețiene, pantofi din Italia, etc).

Chiar dacă în perioade de criză economică pot fi anumite apeluri către consumatori de a cumpăra produse realizate în țara respectivă, pe termen mediu și lung tendința este de decuplare a acestor două elemente: originea produselor și serviciilor și poziția spațială a consumatorului.

Prin **globalizarea producției** vom înțelege faptul că datorită globalizării naționalitatea proprietarului sau a managerului întreprinderilor este tot mai irelevantă față de statul în care acestea își desfășoară activitatea. Din punctul de vedere al proprietarilor sau managerilor globalizarea producției înseamnă și faptul că în organizarea producției se ține seama de aspectele tehnice și financiare și nu de cele de naționalitate atunci când se evaluează materiile prime, componentele sau forța de muncă calificată.

Procesul de globalizare a fost stimulat de **trei categorii de factori de influență**:

- **reducerea costurilor de transport**, ceea ce a însemnat că a fost nevoie de sume mai mici de bani pentru a transporta bunurile pe distanțe mari;
- **reducerea barierelor din calea comerțului** prin reducerea sau eliminarea tarifelor vamale și prin reducerea cazurilor de utilizare a barierelor netarifare;
- **reducerea costurilor** pentru comunicații prin adoptarea unor tehnologii care permit comunicații rapide și ieftine la mare distanță.

Din punct de vedere al conținutului, globalizarea ca fenomen economic include comerțul internațional, fluxurile financiare în cadrul cărora investițiile străine directe au o pondere însemnată, transporturile și comunicațiile, fluxurile de forță de muncă.

Dacă analizăm în continuare fiecare din aceste componente, vom constata că ele conțin elementele de bază ale oricărui proces economic, fie el local sau global: în cadrul comerțului internațional vom întâlni **mărfurile** (bunuri și servicii), în cadrul fluxurilor financiare vom întâlni **capitalul**, în cadrul fluxurilor de forță de muncă se manifestă **munca** ca marfă care circulă, se vinde și se cumpără, iar transporturile și comunicațiile sunt partea dinamică care asigură punerea în contact a factorilor economici menționați la scară globală.

### 9.3.1. Importanța investițiilor străine directe în contextul economiei mondiale

Pentru a înțelege importanța fluxurilor de investiții străine directe ca fenomen economic în cadrul economiei mondiale vom analiza dimensiunea acestora în raport cu cea a economiei mondiale.

#### Investițiile străine directe, globalizarea, producția și comerțul

Tabelul 1.1. ne oferă o imagine concentrată a globalizării și a implicațiilor acesteia la nivelul producției și comerțului. Totodată, acest tabel reflectă și legătura indisolubilă dintre investițiile străine directe și globalizare.

Tabelul 9.1

#### Globalizarea producției și a comerțului – rolul investițiilor străine directe

Indicator	Valoare în prețuri curente 2010 (miliarde dolari SUA)
Produs Brut Nominal	61.960
Exporturi mondiale de bunuri și servicii	18.902
Vânzări mondiale ale filialelor societăților transnaționale	33.000
Exporturi mondiale ale filialelor societăților transnaționale	6.239

**Surse:** Date preluate de autor din bazele de date aparținând Fondului Monetar Internațional, Organizației Mondiale a Comerțului și UNCTAD. **Notă:** Filialele societăților transnaționale sunt firme înființate de o firmă mamă în alte țări, deci ele reprezintă investiții străine directe.

Datele din Tabelul 1 ne arată că vânzările mondiale ale filialelor societăților transnaționale (deci ale firmelor înființate în urma unor investiții străine directe) reprezintă peste 50 % din valoarea nominală a Produsului Brut Mondial și de aproape 2 ori (mai exact, de 1,74 ori) mai mult decât valoarea exporturilor mondiale de bunuri și servicii.

Interpretarea acestor cifre și proporții este aceea că în prezent peste 50 % din tot ceea ce se produce la nivel mondial este realizat de societățile transnaționale prin intermediul filialelor lor aflate în altă țară decât cea de origine. În același timp, vânzările globale ale filialelor societăților transnaționale reprezintă aproape dublul exporturilor mondiale de bunuri și servicii. Această ultimă fapt nu presupune în nici un fel faptul că exporturile vor dispărea într-un viitor previzibil, ci indică doar faptul că producătorii preferă din ce în ce mai mult să își amplaseze capacitățile de producție în zonele în care se află concentrări importante de consumatori solvabili.

Importanța economică a filialelor societăților transnaționale (și deci a investițiilor străine directe) este accentuată în mod suplimentar de faptul că ele generează peste o treime din exporturile mondiale de bunuri și servicii.

Aceste cifre justifică afirmația potrivit căreia investițiile străine directe au fost considerate principala formă de manifestare a globalizării și totodată principalul instrument prin care s-a realizat globalizarea în forma pe care o cunoaștem în prezent.

### **Investițiile străine directe și crearea de locuri de muncă**

Investițiile străine directe sunt una dintre principalele surse de creare a locurilor de muncă la nivel mondial. În anul 2010 în lume funcționau circa 82.000 de societăți transnaționale cu peste 810.000 de filiale<sup>161</sup>. În filialele menționate au fost create circa 80 milioane de locuri de muncă directe (mai mult decât dublul totalului locurilor de muncă din Germania) și peste 400 milioane de locuri de muncă în total (directe plus indirecte). Aceste filiale realizează o valoare adăugată care reprezintă 25 % din Produsul Brut Mondial.

### **Investițiile străine directe – sursă de finanțare pentru țările în dezvoltare**

Fluxurile de investiții străine directe au constituit de peste două decenii una dintre principale surse de finanțare pentru țările în dezvoltare. Avantajele investițiilor străine directe față de apelarea la credite constau în aceea că primele nu conduc la creșterea poverii datoriei externe a țărilor în cauză și asigură totodată și folosirea optimă a capitalului deoarece investitorii își vor folosi cât mai bine proprii bani. În afară de aceasta, de multe ori țările în dezvoltare nu pot obține credite externe deloc sau le obțin cu dobânzi foarte mari datorită riscurilor percepute de bănci, astfel încât atragerea de investiții străine directe poate fi uneori singura soluție fezabilă.

### **Investițiile străine directe – unul dintre cele mai dinamice fenomene economice în perioada 1980 - 2000**

Ca fenomen economic investițiile străine directe au fost multă vreme caracterizate de un dinamism pronunțat. Astfel, acestea au crescut între 1982 și 2000 de circa 22,4 ori, adică de la 58 miliarde dolari la 1400 miliarde dolari.

Această dinamică a însemnat pentru perioada menționată creșteri anuale de circa 30 % în cazul a mai mult de 65 de țări. Chiar dacă în prezent, cu atât mai mult în perioada de criză economică, nu se mai înregistrează asemenea ritmuri, totuși perioada menționată nu trebuie uitată deoarece ea a coincis cu finalizarea și consolidarea globalizării în sens contemporan, globalizare realizată efectiv tocmai prin intermediu investițiilor străine directe.

În sinteză, se poate spune că investițiile străine directe sunt un fenomen semnificativ în contextul economiei mondiale actuale deoarece:

- ocupă o pondere semnificativă în ansamblul activităților economice desfășurate la nivel mondial;
- au fost caracterizate de o dinamică foarte mare ce a coincis cu procesul de extindere și adâncire a globalizării;
- permit finanțarea dezvoltării la nivel mondial, atât în țările dezvoltate, cât și în țările în dezvoltare;

<sup>161</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

- reflectă creșterea ponderii produselor și serviciilor realizate prin investiții străine directe în țările (piețele) unde acestea consumă, în vreme ce exporturile acestor produse sau servicii cunosc în mod relativ un declin.

### **9.4. Tendințe în evoluția investițiilor străine directe la nivel mondial**

#### **9.4.1. Evoluții la nivel mondial ale investițiilor străine directe în perioada 2004 - 2011: perioade de avânt și de declin**

Dat fiind faptul că economia mondială parcurge din 2008 o perioadă de evoluții atipice, caracterizate de declin sau slabă reluare a creșterii în țările dezvoltate și o creștere destul de robustă în multe țări emergente, vom analiza evoluția investițiilor străine directe pe o perioadă care să cuprindă atât anii dinaintea declanșării crizei (deci anterior anului 2008) și cei de după declanșarea crizei (din 2008 până în 2010 - 2011). În acest sens va fi analizată perioada 2004 - 2010, precum și perspectivele 2011- 2012.

Perioada 2004 - 2010 poate fi împărțită din punct de vedere al caracteristicilor fluxurilor mondiale de investiții străine directe în două perioade distincte:

#### **Perioada 2004 - 2007: perioada de avânt**

După trei ani de reduceri succesive (anii 2001- 2003) fluxurile mondiale de investiții străine directe au crescut în 2004 și 2005, pentru ca în 2006 să depășească din nou bariera simbolică de 1.000 miliarde dolari SUA, adică un trilion dolari SUA. Această barieră fusese depășită pentru prima dată în anul 2000 și fusese urmată de o cădere abruptă în 2001, cu circa 37% ca urmare a climatului de instabilitate și risc de conflicte armate ce urmasse momentului 11 septembrie 2001<sup>162</sup>.

Astfel, în 2004 fluxurile mondiale de investiții străine au crescut cu 22 % față de 2003 până la un nivel de 802 miliarde dolari. Apoi, în 2005 a urmat o nouă creștere cu 19% față de anul anterior până la un nivel de 955 miliarde dolari, pentru ca în 2006 nivelul mondial să atingă 1.160 miliarde dolari.

Anul 2007 a cunoscut un nou maxim istoric, respectiv, 1.900 miliarde dolari, fiind totodată finalul unei perioade de creștere începute în 2004. Semnificația anului 2007 în contextul dinamicii fluxurilor mondiale de investiții străine directe poate fi înțeleasă mai bine dacă menționăm faptul că, din perspectiva finalului de an 2011, se estimează că nivelul din 2007 va fi din nou atins abia în anul 2013.

<sup>162</sup> Bonciu Florin, Investițiile străine directe și noua ordine economică mondială, Editura Universitară, București, 2009.

### Perioada 2008 - 2009: perioada de declin

Odată cu declanșarea crizei economice mondiale în 2008, fluxurile mondiale de investiții străine directe au scăzut cu circa 16,5% față de anul anterior (până la nivelul de 1.650 miliarde dolari), fenomen care a continuat și în 2009, cu o reducere importantă față de anul anterior (respectiv de 40%), iar nivelul global atins în 2009 a fost de circa 1.000 miliarde dolari (adică similar anului 2000).

Evoluțiile nefavorabile din 2008 și 2009 s-au manifestat în mod diferit de la o zonă la alta<sup>163</sup>. Astfel, în Africa intrările de investiții străine directe au cunoscut în 2009 o diminuare cu 19% față de 2008, mai ales din cauza reducerii cererii la nivel mondial, precum și a scăderii prețurilor bunurilor de consum.

În cazul Asiei de Sud, Est și de Sud-Est, anul 2009 a adus cu sine prima contracție a fluxurilor de ISD din 2001, respectiv, cu 17% față de anul anterior. Această contracție a fost cauzată mai ales de reducerea fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere (cu 51% față de anul anterior). O reducere mai importantă s-a înregistrat în Asia de Vest (24% față de anul anterior), mai ales din cauza declinului comerțului mondial, dar și a accesului mai dificil la credite.

O reducere importantă a avut loc, de asemenea, în 2009 și în America de Sud (cu 36% față de anul anterior), mai ales din cauza diminuării volumului fuziunilor și achizițiilor internaționale.

După opt ani de creștere neîntreruptă, și Europa de Sud-Est și Comunitatea Statelor Independente (CSI) s-au confruntat în 2009 cu o reducere semnificativă a intrărilor de ISD (cu 43%). Cauzele au fost diferite, în cazul CSI fiind vorba mai ales de contracția cererii interne, iar în cazul Europei de Sud-Est, mai ales de diminuarea volumului de fuziuni și achiziții.

Cele mai importante reduceri ale intrărilor de investiții străine directe au fost înregistrate de grupul țărilor dezvoltate (cu 44% față de anul anterior), în special fiind afectate SUA și în mai mică măsură Uniunea Europeană, mai ales datorită evoluțiilor favorabile din Germania. Principala cauză a reducerii fluxurilor de ISD au fost reprezentată de contracția fuziunilor și achizițiilor internaționale cu circa 65%.

Aceste scăderi importante ale fluxurilor mondiale de investiții au fost cauzate de mai mulți factori, printre care:

- încetinirea creșterii economice sau chiar recesiunea în majoritatea țărilor lumii;
- scăderea majoră a valorii activelor ca urmare a prăbușirii piețelor de capital;
- reducerea importantă a profiturilor;

<sup>163</sup> UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.

- condițiile de creditare mult mai dificile;
- reducerea semnificativă a cererii.

Urmare a acestor evoluții, numeroase societăți transnaționale au luat măsuri de reducere a producției, disponibilizare de lucrători, reducere a cheltuielilor, toate acestea ducând și la restrângerea sau chiar anularea planurilor de investiții.

Graficul 1.1 prezintă evoluția fluxurilor mondiale de investiții străine directe în perioada 1980 - 2010. Din grafic rezultă și ponderea pe care diferitele grupuri de țări o dețin în totalul mondial.

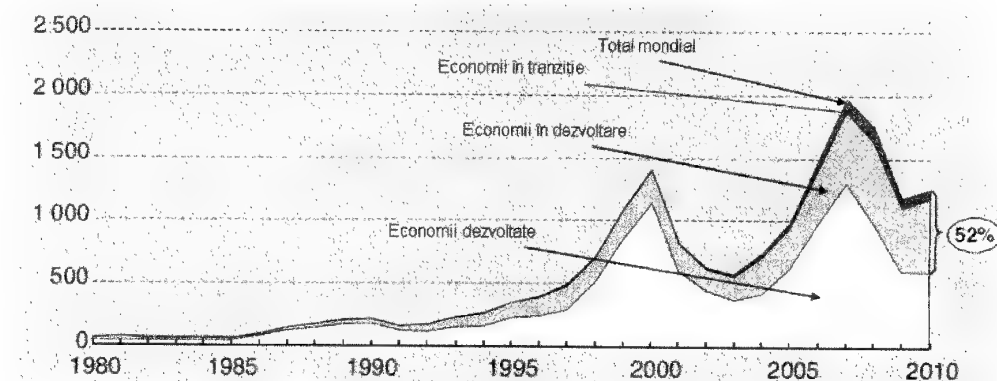
### Perioada 2010 - 2011: reluarea creșterii

În anul 2010, fluxurile globale de investiții străine directe au crescut moderat față de anul anterior, cu circa 5%, până la nivelul de 1.240 miliarde dolari. Acest nivel este încă cu 15% sub media anilor anteriori crizei.

Evoluția fluxurilor mondiale de investiții străine directe a fost în 2010 diferită de cea a producției industriale mondiale și a comerțului mondial, care au revenit în 2010 la nivelurile anterioare crizei<sup>164</sup>.

Conform estimărilor UNCTAD, în domeniul investițiilor străine directe nivelul anterior crizei va fi reatins în 2011 (adică, aproximativ 1.400 - 1.600 miliarde dolari), urmând ca vârful din 2007 să fie atins în 2013.

**Graficul 9.1: Fluxurile mondiale de intrare de ISD, total și pe grupuri de țări, în perioada 1980-2010 (în miliarde dolari)**



Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

<sup>164</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.



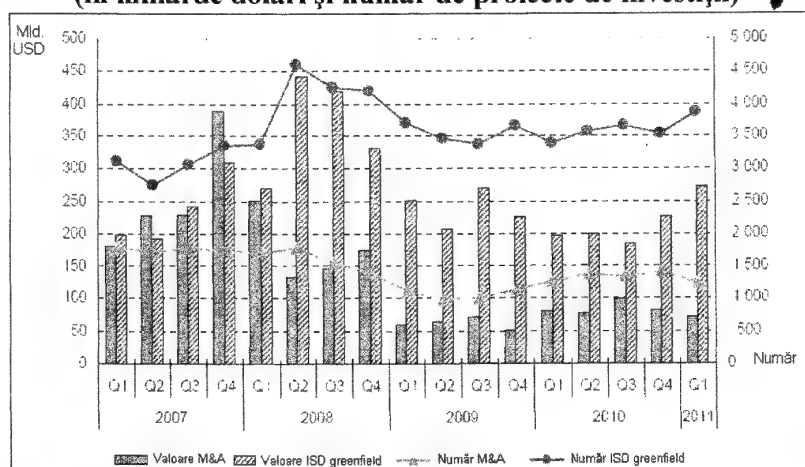
În anul 2010 s-au menținut evoluțiile diferențiate ale fluxurilor de investiții străine directe pe zone geografice și grupe de țări<sup>165</sup>. Fluxurile către țările dezvoltate și economiile în tranziție s-au redus și în 2010 comparativ cu 2009, în vreme ce fluxurile către țările în dezvoltare au cunoscut o creștere însemnată (cu circa 12% față de anul anterior).

Se remarcă faptul că anul 2010 marchează o premieră, în sensul că pentru prima dată, țările în dezvoltare și emergente dețin 52% din totalul mondial al fluxurilor de intrare de investiții străine directe.

Creșterea însemnată a fluxurilor de investiții străine directe către țările în dezvoltare în 2010 s-a datorat redresării mai rapide a economiilor unora dintre aceste țări, creșterii însemnate a cererii interne și intensificării relațiilor economice internaționale Sud-Sud. De asemenea, valoarea fuziunilor și achizițiilor internaționale în țările în dezvoltare s-a dublat în 2010.

Din punct de vedere structural, la nivel mondial, anul 2010 a cunoscut o reluare treptată a fuziunilor și achizițiilor internaționale, în vreme ce investițiile noi (greenfield) și-au redus atât numărul, cât și volumul valoric, deși au rămas majoritare (Graficul 1.2).

**Graficul 9.2: Valoarea și numărul fuziunilor și achizițiilor internaționale (M&A) și a ISD de tip greenfield<sup>1</sup>, în perioada 2007- trimestrul I 2011 (în miliarde dolari și număr de proiecte de investiții)**



Notă: <sup>1</sup> Datele privind valoarea noilor proiecte ISD (greenfield) se referă la volumul estimat al investițiilor de capital.

Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

<sup>165</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

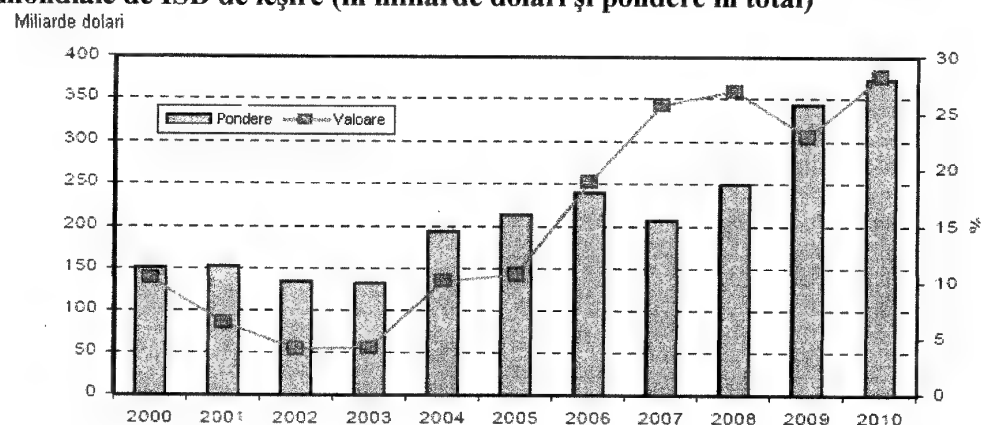
Din punct de vedere al repartiției geografice, fluxurile de investiții străine directe din 2010 au fost caracterizate de continuarea declinului în cazul Africii și Asiei de Sud, dar și de creșteri importante în Asia de Sud-Est și de Est (cu 24%), precum și în America de Sud.

În Europa de Sud-Est, anul 2010 a fost marcat de continuarea declinului, deși mai moderat (cu 5% față de anul anterior), în vreme ce CSI a înregistrat o creștere minoră (cu 1%).

În 2010, statele dezvoltate au înregistrat o reducere de mai puțin de 1%, care însă ascunde diferențe foarte mari: în SUA fluxurile de ISD au înregistrat o creștere de 50% față de 2009, iar în Europa în ansamblu au scăzut în mod important, dar, din nou cu diferențe (scăderi importante în Marea Britanie și Italia, mai reduse în Franța și creșteri în Germania).

Anul 2010 este caracterizat în ceea ce privește participarea țărilor în dezvoltare și emergente la fluxurile de ieșire de o menținere a trendului crescător, trend început în anul 2007 (Graficul 1.3).

**Graficul 9.3: Ponderea țărilor în dezvoltare și emergente în totalul fluxurilor mondiale de ISD de ieșire (în miliarde dolari și pondere în total)**



Sursa: UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, No. 6, 27 April 2011.

#### 9.4.2. Evoluții pe termen lung ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe de intrare, pe grupuri de țări

Din punct de vedere al celor două mari grupuri de țări (țări dezvoltate și țări în dezvoltare), orientarea fluxurilor de intrare ale investițiilor străine directe este prezentată în Tabelul 1.2. Faptul că s-a avut în vedere o perioadă de peste 30 de ani asigură determinarea unor tendințe care prezintă stabilitate și evită eventualele oscilații conjuncturale.

Din acest tabel rezultă faptul că o perioadă foarte lungă de timp (adică peste 30 de ani), țările dezvoltate au deținut cea mai mare pondere în totalul mondial al fluxurilor de intrare de investiții străine directe.

Ponderea acestui grup de țări a variat de la maximum 79,7% la 50,7% în 2009, pentru ca în 2010 pentru prima dată să scadă sub 50%, respectiv până la nivelul de 48,4%. Anii următori vor fi importanți pentru a putea confirma sau infirma schimbarea adusă de anul 2010 ca una de durată sau doar ca un fenomen accidental.

**Tabelul 9.2**

**Distribuția fluxurilor mondiale de ISD de intrare pe grupuri de țări (în procente)**

Anii/Zona	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	2007	2008	2009	2010
<b>Țări dezvoltate, din care:</b>	<b>79,7</b>	<b>82,5</b>	<b>77,3</b>	<b>59,4</b>	<b>68,1</b>	<b>60,4</b>	<b>50,7</b>	<b>48,4</b>
Europa	39,1	40,3	46,0	40,7	47,4	33,7	33,9	25,2
Japonia	0,4	0,04	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1	n.a. <sup>1</sup>
SUA	23,8	31,5	24,0	12,6	12,0	19,3	11,7	18,4
<b>Țări în dezvoltare, din care:</b>	<b>20,3</b>	<b>17,5</b>	<b>21,7</b>	<b>35,9</b>	<b>26,3</b>	<b>33,1</b>	<b>42,9</b>	<b>46,1</b>
Africa	2,0	1,9	1,0	3,0	2,7	4,3	5,3	4,4
America de Sud și Caraibe	13,0	5,0	9,7	11,5	6,5	8,3	10,5	12,8
Asia și Oceania	5,3	10,5	11,0	21,4	17,0	20,3	27,2	28,9
<b>Europa de Sud-Est și CSI</b>	<b>0,02</b>	<b>0,02</b>	<b>0,9</b>	<b>4,7</b>	<b>4,4</b>	<b>6,4</b>	<b>6,3</b>	<b>5,5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Note: <sup>1</sup> Japonia a avut în 2010 un flux negativ de ISD, retragerile fiind mai mari decât intrările.

Sursa: UNCTAD/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics); UNCTAD (2011).

În perioada analizată, ponderile SUA și Europei s-au redus, în vreme ce ponderea Asiei a crescut de peste 5 ori. Acest lucru arată încă o dată existența unor tendințe pe termen lung de modificare a raporturilor de putere economică din economia mondială.

Se remarcă faptul că, în 2008, țările dezvoltate încă dețineau 60,4% din fluxurile mondiale de intrare de investiții străine directe, pentru ca în anul 2009 această pondere să scadă la 50,7 %, iar în anul 2010 la circa 48%.

De aici rezultă faptul că, urmare a crizei economice mondiale a avut loc un fenomen istoric de terminare a unui trend de mai multe decenii în care țările dezvoltate erau principala destinație a capitalului în lume. Faptul că aceste țări și-au redus masiv ponderea ca destinație a capitalului se explică prin aceea că, fiind criză economică, a scăzut mult consumul în țările dezvoltate și, ca atare, nu s-a mai justificat să se facă acolo investiții pe scară largă.

Pe de altă parte, tot în perioada de criză a crescut ponderea țărilor în dezvoltare ca destinație a capitalului, pentru că multe din aceste țări nu au fost atât de afectate de criză, sau unele chiar au avut creștere economică și în perioada de criză, cum ar fi China, Turcia, Brazilia.

Evoluțiile actuale nu permit încă un răspuns cu grad ridicat de certitudine la întrebarea dacă și după ce criza economică va fi depășită se vor menține aceste schimbări, sau ierarhiile vor reveni la vechea situație.

#### 9.4.3. Evoluții pe termen lung ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe de ieșire, pe grupuri de țări

Această analiză la nivel mondial a fenomenului investițiilor străine directe trebuie completată cu analiza fluxurilor de ieșire. Dacă fluxurile de intrare ne oferă informații cu privire la gradul de atractivitate a diferitelor destinații din punctul de vedere al investitorilor străini, fluxurile de ieșire ne oferă informații cu privire la disponibilitatea de capital existentă la un moment dat într-o țară sau alta. Acest aspect este reflectat în Tabelul 1.3.

Și în acest caz a fost avută în vedere aceeași perioadă lungă de timp pentru a se putea asigura comparabilitatea datelor cu fluxurile de intrare și pentru a se putea decela trendurile pe termen lung.

În ceea ce privește fluxurile de ieșire, se remarcă faptul că și aici a avut loc o diminuare a ponderii țărilor dezvoltate, de la maximum 97% până la 70,7%, dar aceasta este mult mai mică decât cea de la fluxurile de intrare.

Tabelul 1.3

Distribuția fluxurilor mondiale de ISD de ieșire pe grupuri de țări (în procente)

Anii/Zona	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	2007	2008	2009	2010
<b>Țări dezvoltate, din care:</b>	<b>97,0</b>	<b>93,1</b>	<b>90,4</b>	<b>85,5</b>	<b>84,5</b>	<b>82,2</b>	<b>74,5</b>	<b>70,7</b>
Europa	44,8	50,6	64,6	54,6	61,7	52,9	39,9	35,9
Japonia	4,9	19,7	2,6	4,9	3,6	6,8	6,8	4,3
SUA	39,7	13,5	15,9	15,7	15,2	15,9	22,5	24,9
<b>Țări în dezvoltare, din care:</b>	<b>3,0</b>	<b>6,9</b>	<b>9,4</b>	<b>12,3</b>	<b>13,0</b>	<b>14,7</b>	<b>20,8</b>	<b>24,8</b>
Africa	1,0	0,4	0,2	0,2	0,3	n.a.	0,5	0,5
America de Sud și Caraibe	1,1	1,0	4,1	3,5	2,5	1,9	4,3	5,8
Asia și Oceania	0,9	5,6	5,1	8,6	10,2	12,8	16,1	18,5
<b>Europa de Sud-Est și CSI</b>	<b>...</b>	<b>0,01</b>	<b>0,2</b>	<b>1,8</b>	<b>2,5</b>	<b>3,1</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Sursa: UNCTAD/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics); UNCTAD (2011).

Acest fenomen economic se explică prin faptul că țările dezvoltate dispun încă de mari rezerve de capital și, deci, acest capital se orientează spre restul lumii, către oportunitățile de profit. Mișcarea capitalului către alte destinații este cu atât mai pronunțată în perioada curentă (2010 - 2011) cu cât perspectivele de creștere economică sunt relativ modeste și nesigure în țările dezvoltate.

#### 9.4.4. Perspective ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe în perioada 2011 - 2012

Pentru perioada 2011 - 2012, analiștii internaționali au avut în vedere mai multe aspecte în încercarea de a determina evoluția fluxurilor mondiale de investiții străine directe. Se are în vedere că perioada 2011 - 2012 este în principiu o perioadă de redresare a economiei mondiale, perioadă caracterizată însă de foarte multe elemente de fragilitate și chiar de riscul recăderii în recesiune. Nu numai că această redresare este nesigură, dar, pe de altă parte, ea nici nu privește toate țările în mod egal.

Astfel, în Europa, unele țări au ieșit în mod cert din criză (de exemplu, Germania), altele nu au fost decât indirect afectate prin reducerea ritmului de creștere economică (Polonia) și altele sunt încă în criză (Grecia), sau au creșteri foarte reduse (România). În plus, trimestrul IV al anului 2011 pare amenințat de spectrul unei noi crize economice mondiale, care ar putea afecta în principal Europa<sup>166</sup>.

În opinia grupului Economist Intelligence Unit (EIU), evoluția fluxurilor mondiale de investiții străine directe pentru anul 2011 va fi cea redată în Tabelul 1.4. Prognoza EIU reflectă un scenariu pesimist, dar care pare a avea o probabilitate destul de mare de materializare dacă se iau în calcul evoluțiile înregistrate pe plan mondial în primele trei trimestre din 2011<sup>167</sup>.

Tabelul 9.4

Fluxuri mondiale de investiții străine directe, de intrare (în miliarde dolari)

Indicator	2008	2009	2010	2011
<b>Total mondial</b>	<b>1.765,7</b>	<b>1.063,3</b>	<b>1.108,2</b>	<b>1.290,1</b>
% modificare față de an anterior	-16,5	-39,8	4,2	16,4
% modificare pondere țări dezvoltate	51,4	48,0	42,9	42,7
Intrări ISD țări dezvoltate	907,4	510,4	475,4	551,4
% modificare intrări ISD țări dezvoltate față de an anterior	-32,4	-43,8	-6,8	16,0

Sursa: Date parțiale din , Economist Intelligence Unit, World Economy: Only a Weak Recovery in Global FDI, January 2011.

Se remarcă faptul că se estimează că ponderea țărilor dezvoltate va continua să scadă de la 51% în 2008, la 42,7% în 2011. Această scădere este destul de accelerată și reflectă schimbări importante în raporturile de putere din economia mondială.

Pe de altă parte, pentru aceeași perioadă de timp, țările în dezvoltare înregistrează creșteri de la 48,6% la 57,3%, fapt ce dovedește că țările emergente sunt deja destinația majoritară a capitalului. Fenomenul nu poate fi considerat încă unul definitiv, dar el marchează o schimbare majoră de tendință.

Deși multe din țările dezvoltate păreau a fi ieșit din criză din 2010, în ceea ce privește evoluția fluxurilor de intrare de investiții străine directe acestea au unele perspective de creștere față de anul anterior abia în 2011 - 2012.

<sup>166</sup> IMF, Global Financial Stability Report, September 2011, Washington, D.C.

<sup>167</sup> EIU, Economist Intelligence Unit, World Economy: Only a Weak Recovery in Global FDI, January 2011.

#### 9.4.5. Perspective cu privire la evoluția fluxurilor de investiții străine directe în perioada 2011 - 2012

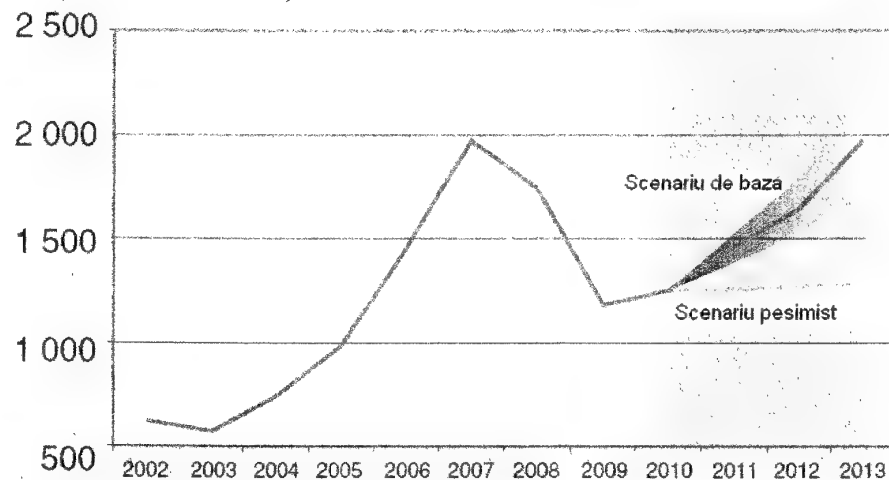
Un studiu realizat de UNCTAD cu privire la perspectivele pe care le întrevăd managerii societăților transnaționale sub aspectul climatului de afaceri la nivel mondial a arătat că există un optimism în creștere cu privire la oportunitățile de afaceri globale din 2011-2012<sup>168</sup>.

Aceste percepții ale societăților transnaționale sunt corelate cu analizele efectuate de UNCTAD, care prevăd evoluții pozitive ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe pentru 2011 - 2013 (Graficul 9.4).

Evoluțiile posibile au în vedere niveluri ale fluxurilor de intrare în plan mondial de 1.300-1.500 miliarde dolari și de 1.600 - 2.000 miliarde dolari în 2012 - 2013. Dar, în oricare dintre variantele de evoluție analizate, nu se are în vedere revenirea în 2012 - 2013 la nivelul de fluxuri de intrare de investiții străine directe din 2007, adică din anul de vârf anterior crizei.

Această abordare indică faptul că analiștii și oamenii de afaceri dau dovadă de un optimism moderat în ceea ce privește ieșirea din criză, revenirea la nivelurile de activitate economică din perioada anterioară crizei fiind așteptată pe termen mediu sau chiar lung, la orizontul anilor 2014 - 2015, sau chiar mai târziu.

**Graficul 9.4: Evoluții posibile ale fluxurilor mondiale de ISD în 2011-2013 (în miliarde dolari)**

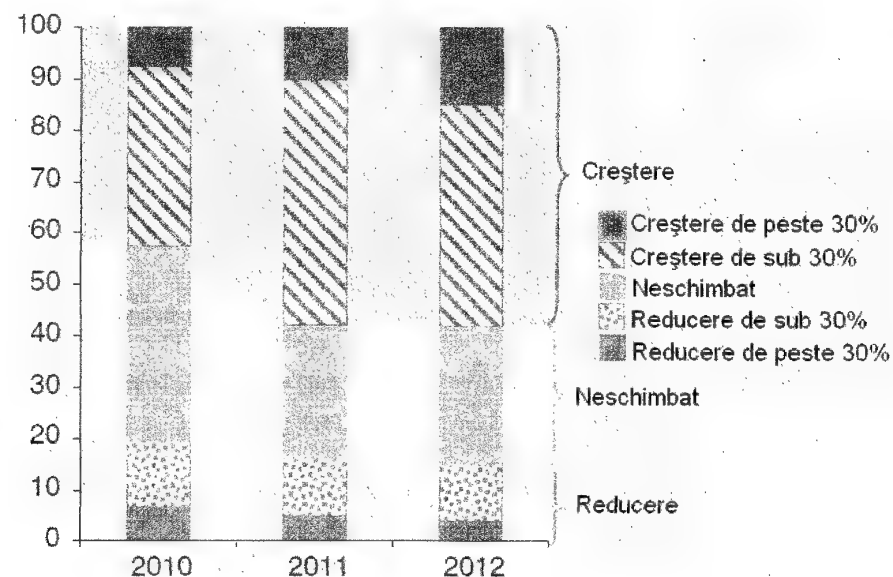


Sursa: UNCTAD (2011), World Investment Report 2011, New York and Geneva.

<sup>168</sup> UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

Ca urmare a acestor evoluții previzibile, majoritatea societăților transnaționale chestionate de UNCTAD au arătat că intenționează să își crească investițiile internaționale în 2012. Opțiunile acestor societăți sunt reflectate în Graficul 1.6. Se remarcă faptul că aproape 60% din respondenți intenționează în 2012 să își sporească investițiile internaționale, circa 20% să le mențină la același nivel și doar circa 15-18% să le reducă.

**Graficul 9.5: Perspective ale intențiilor de creștere a investițiilor internaționale în 2010-2012, comparativ cu 2009 (în procente din total respondenți)**



Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

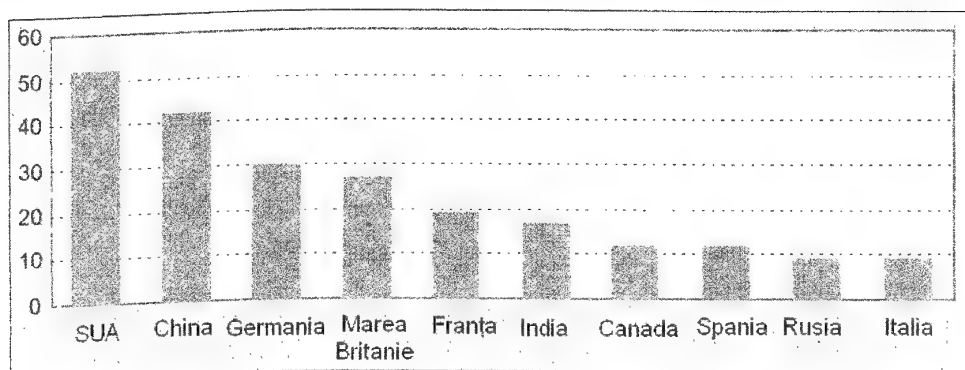
Este interesant de remarcat că o parte din cei care intenționează să își sporească sumele investite în străinătate au în vedere creșteri ale acestor sume de peste 30% față de nivelul actual, în vreme ce o pondere majoritară are în vedere creșteri ale sumelor investite în străinătate de până la 30%.

#### 9.4.6. Principalele țări de origine și de destinație pentru fluxurile de investiții străine directe în perioada 2010 - 2012

Deoarece diferitele țări și grupuri de țări din economia mondială s-au comportat diferit în timpul perioadei de criză, și reacția oamenilor de afaceri a fost diferită. Această reacție este importantă pentru că ea va influența deciziile privind investițiile internaționale din perioada post-criză.

Conform sondajelor realizate de UNCTAD în rândul agențiilor de promovare a investițiilor străine directe, pentru perioada 2010 - 2012 principalele țări care sunt percepute ca țări investitoare (prin firmele originare din aceste țări) sunt: SUA, China, Germania, Marea Britanie. Acest clasament este prezentat în Graficul 1.7.

**Graficul 1.7: Principalele țări de origine a capitalului în perioada 2010 - 2012, conform opiniei agențiilor de promovare a investițiilor străine**



Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

În ceea ce privește țările de destinație favorite din punct de vedere al investitorilor străini, percepția pentru perioada 2010-2012 este reflectată în Graficul 1.8.

Dacă comparăm Graficul 1.7 cu Graficul 1.8, vom observa că există diferențe semnificative.

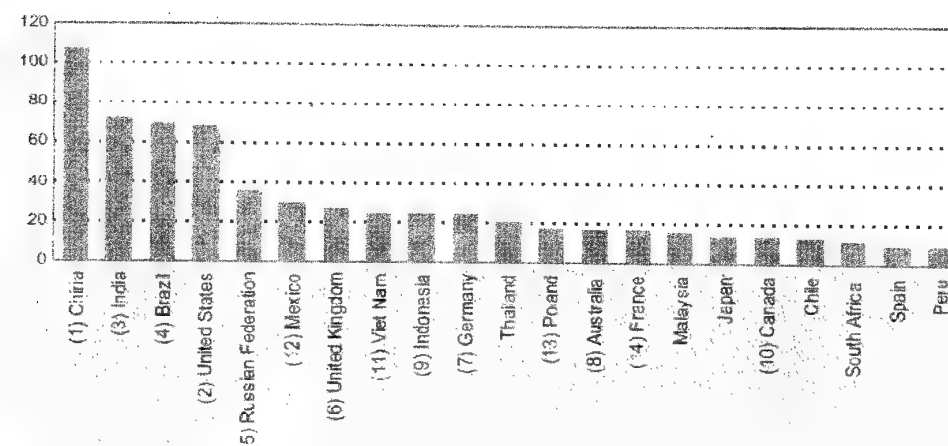
Dintr-un punct de vedere, am putea spune că Graficul 1.7 reprezintă situația veche, de dinainte de criză, în care țările dezvoltate sunt pe primele locuri. Graficul 1.8 reprezintă sursa capitalului și, deci, țări care sunt dezvoltate din punct de vedere economic, tehnologic și științific, au acumulări de capital și reprezintă principala sursă de investiții internaționale.

În schimb Graficul 1.8 reprezintă viitorul sau perioada post-criză pentru că ne arată unde se îndreaptă capitalul, adică unde consideră investitorii străini că este profitabil să investească. Se observă aici că pe primele locuri se află țări precum China, India, Brazilia, urmate de SUA și Federația Rusă, Mexic și Marea Britanie.

O observație importantă este că în acest clasament al celor mai atractive destinații pentru capitalul străin în perioada 2011 - 2012, pe primele 10 locuri se află doar 2 țări din Uniunea Europeană, respectiv Marea Britanie și Germania.

Acest fapt care decurge din opțiunile mediului de afaceri și nu din considerente academice arată că gradul scăzut de atractivitate și competitivitate al multor țări dezvoltate din Europa, precum și mutația tot mai puternică a centrului de greutate al economiei mondiale din zona Atlanticului (SUA - Europa de Vest) către zona Pacificului.

**Graficul 1.8: Principalele țări de destinație<sup>1</sup> pentru investorii străini, în perioada 2010-2012**



Notă: <sup>1</sup> În paranteză este indicat locul pe care se afla țara respectivă în opinia oamenilor de afaceri în anul 2009.

Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

#### 9.4.7. Perspectivele orientării pe domenii de activitate a fluxurilor mondiale de investiții străine directe în perioada 2010 - 2012

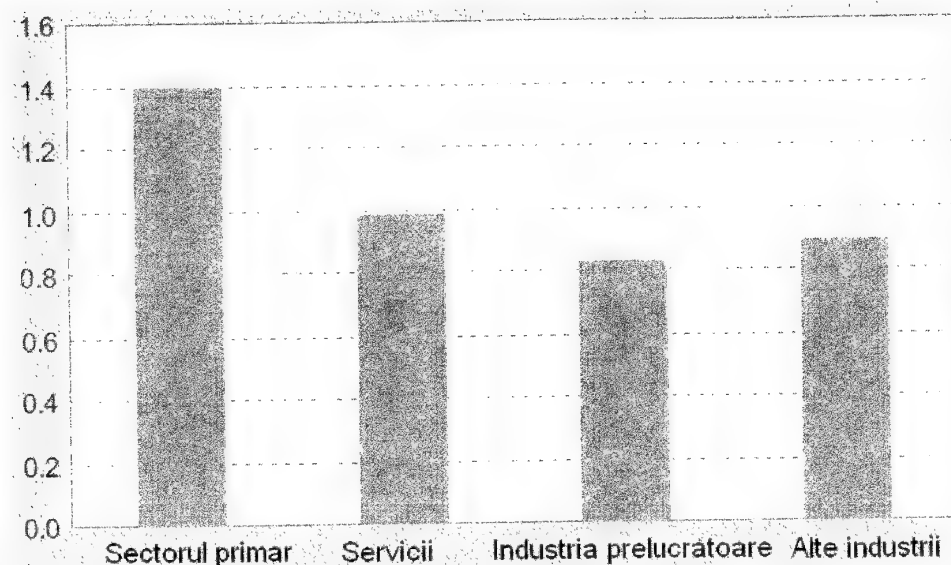
Din analiza opțiunilor exprimate de oamenii de afaceri care activează în cadrul societăților transnaționale a rezultat faptul că pentru perioada curentă și imediat următoare, creșterea volumului de investiții străine va fi diferită în funcție de domeniul de activitate.

Din Graficul 1.9 rezultă că în investițiile străine în sectorul primar vor cunoaște o creștere mai rapidă decât cea a investițiilor în domeniul serviciilor, sau în sectorul industriei prelucrătoare. Această opțiune este justificată de cererea crescândă de materii prime și energie (mai ales din partea unor țări cu ritmuri de creștere înaltă, precum China sau India) și de procesul de epuizare treptată a zăcămintelor cunoscute și exploatabile. La aceasta se adaugă preocuparea tot mai des formulată legată de o posibilă criză alimentară care nu face altceva decât să sporească interesul pentru investiții în sectorul primar.



Din Graficul 1.9 rezultă și faptul că este posibilă o intensificare a concurenței pentru atragerea de investiții străine, în special pentru țările care nu dispun de resurse naturale ce constituie în sine un factor de atracție.

**Graficul 1.9: Perspectivele de creștere a investițiilor străine pe domenii de activitate, în perioada 2010 – 2012**



Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

Atenția sporită pentru reducerea costurilor și tendința tot mai pronunțată de mutare a bazelor de producție către țări ale lumii caracterizate de costuri mai reduse de producție vor face ca în special țările ce atrag investiții în sectoarele de producție și servicii să se confrunte cu o concurență tot mai ascutită. România se află și ea în această categorie și, deci, va trebui să depună eforturi mai mari în perioada următoare pentru a atrage sau menține investitorii străini.

#### 9.4.8. Fuziunile și achizițiilor internaționale – componente esențiale al fluxurilor mondiale de investiții străine directe

În ultimii circa 20 de ani elementul principal care a contribuit la creșterea globală susținută a investițiilor străine directe a fost reprezentat de intensificarea fuziunilor și achizițiilor internaționale, în principal între țările dezvoltate.

Acestea au crescut în perioada menționată de la 100 miliarde dolari în 1987 la 341.400 miliarde dolari în 2010, respectiv de 3414 ori.

Desigur că, prin natura lor (respectiv vânzare – cumpărare sau fuziune de firme deja existente) acestor tranzacții se desfășoară cu precădere în țările dezvoltate (cotate cu o pondere de circa 74 % în anul 2010). Dintre tranzacțiile de amploare ale anului 2010 se pot enumera: achiziția de către Intel a firmei McAfee pentru suma de 7,68 miliarde dolari; achiziția de către America Movil a firmei Carso Global Telecom pentru suma de 17,66 miliarde dolari; achiziția de către firma Kraft a firmei Cadbury pentru suma de 18,9 miliarde dolari. achiziția de către firma Novartis a firmei Alcon pentru suma de 38,7 miliarde dolari.

Valoarea fuziunilor și achizițiilor internaționale exprimată ca pondere în totalul fluxurilor de intrări de investiții străine directe a crescut de la 49 % în 1996, la 58 % în 1997, la 84,6 în anul 2000, la 86 % în 2005 și la 89,30 % în 2007. Declanșarea crizei economice a condus la reducerea temporară a acestei ponderi, fenomen ce se va menține cel mai probabil până la depășirea crizei.

Perioadele anterioare crizei au cunoscut însă și tranzacții de valori mult mai mari decât cele prezentate. De exemplu, în anul 2007 a avut loc o achiziție în valoare de 89 miliarde dolari, prin cumpărarea băncii ABN Amro NV de către un consorțiu format din Royal Bank of Scotland, Fortis și Santander. Tot din zona achizițiilor internaționale mari din 2008 s-a remarcat cea din domeniul produselor alimentare și băuturilor realizată de Stichting Interbrew din Belgia prin cumpărarea Anheuser Busch din SUA pentru suma de 52 miliarde dolari.

Majoritatea fuziunilor și achizițiilor au loc în sectoare de activitate precum: bancar, de asigurări, industrie chimică, farmaceutică și telecomunicații, industria automobilului și au ca obiective restructurarea globală sau poziționarea strategică a firmelor implicate.

Fuziunile și achizițiile au fost facilitate multă vreme de fenomenele de **liberalizare** (inclusiv prin acordul privind serviciile financiare semnat în 1997 sub egida Organizației Mondiale a Comerțului) și **dereglementare** (de exemplu în domeniul telecomunicațiilor) care s-au înregistrat în domeniul relațiilor economice internaționale.

Deși cea mai mare parte a fuziunilor și achizițiilor internaționale se desfășoară între firme din țările dezvoltate, se remarcă o participare în creștere, atât în calitate de vânzători, cât și de cumpărători a firmelor din țările în curs de dezvoltare. Contextul crizei economice mondiale din 2008 – 2010 aduce și în acest domeniu schimbări prin prezența substanțială a unor firme din China, India, Federația Rusă în calitate de cumpărători.

După 1990 privatizarea a reprezentat principalul mijloc de atragere a investițiilor străine directe în America Latină și în Europa Centrală și de Est, rolul său fiind în

creștere și în țările în curs de dezvoltare din Asia. În general, participarea străină la privatizare este mai mare decât cea locală în regiunile menționate, fapt explicabil prin nivelul insuficient al capitalului local.

Trebuie însă precizat că fuziunile și achizițiile internaționale având la bază privatizări în țările în tranziție sau în curs de dezvoltare au un caracter ocazional, de operațiuni unice. Odată privatizările încheiate, țările respective nu se mai regăsesc deloc sau în proporție foarte redusă printre participanții la fuziunile și achizițiile internaționale. Acest fenomen a fost remarcat în anii 2000 – 2005 atât în Europa Centrală și de Est, cât și în America Latină sau Africa.

Un fenomen manifestat recent în domeniul fuziunilor și achizițiilor internaționale este reprezentat de ponderea crescândă a investițiilor realizate de instituții financiare (fonduri de investiții private), inclusiv fonduri de investiții deținute de state. Fondurile de investiții au în vedere un orizont de menținere a investiției de 5 până la 10 ani, după care își vând de regulă participațiile. Acest interval de timp este mai lung decât cel specific investițiilor de portofoliu. Deși acești investitori nu vizează un termen nedefinit, cum este cazul investitorilor obișnuiți, totuși ei determină pentru țările receptoare efecte benefice cum ar fi acces la piețe, la tehnologii și metode de management noi.

## 9.5. Tendințe în domeniul politicilor vizând investițiile străine directe

### 9.5.1. Evoluții în planul politicilor investiționale

Pentru mai multe decenii investițiile străine directe au constituit unul dintre principalele motoare ale creșterii economice și au suplinat adesea lipsa capitalului autohton<sup>169</sup>. Recunoscând importanța investițiilor străine, încă din deceniul anterior, majoritatea guvernelor și-au deschis economiile pentru a facilita schimburile de bunuri, informații, precum și fluxurile de persoane și capitaluri.

Astfel, între 1991 și 2000, pe plan mondial au avut loc 1.185 de modificări ale reglementărilor în domeniul investițiilor străine directe, dintre acestea 1.121 fiind în sensul creării unor condiții mai favorabile.

Aceste măsuri de liberalizare au fost mai evidente în domenii precum telecomunicațiile, radiodifuziunea și energia care anterior nu fuseseră deschise investitorilor străini<sup>170</sup>. În același timp, noi măsuri de promovare a investițiilor

<sup>169</sup> Marchick D., Slaughter, M., Global FDI Policy, CSR No. 34, June 2008, Council of Foreign Relations.

<sup>170</sup> Bonciu Florin, Investițiile străine directe și noua ordine economică mondială, Editura Universitară, București, 2009.

străine au inclus introducerea de proceduri de aprobare simplificate prin concentrarea acestora într-o singură instituție și înființarea de noi zone economice speciale.

În deceniul următor, de după anul 2000, majoritatea modificărilor reglementărilor în domeniul investițiilor străine directe au fost în sensul creării unor condiții mai favorabile. În perioada 2001 - 2009, la nivel mondial au fost înregistrate 1.651 de modificări ale reglementărilor privind investițiile străine directe, iar dintre acestea 1.411 au vizat liberalizarea regimului investițiilor străine directe sau promovarea acestora.

Este sugestiv să arătăm că, în perioada menționată (2001-2009), la nivel mondial raportul dintre reglementările vizând condiții mai favorabile pentru investițiile străine directe și cele care introduceau reglementări sau restricții a evoluat de la circa 14:1 în 2001 și chiar 19,5:1 în 2002, la doar 3:1 în 2007 și 2,3:1 în 2009<sup>171</sup>.

Această modificare, chiar dacă menține un raport favorabil reglementărilor care simplifică sau promovează accesul investițiilor străine directe marchează trecerea la un dualism al politicilor în acest domeniu<sup>172</sup>. Acest dualism are în vedere:

- pe de o parte, continuarea liberalizării politicilor în domeniul ISD și promovarea acestora ca răspuns la intensificarea concurenței pentru investiții în condițiile crizei economice;
- pe de altă parte, reglementarea ISD în vederea atingerii unor obiective de politică economică mai largi.

Pe drept cuvânt s-a remarcat faptul că acest dualism este o premieră față de perioade anterioare mai îndepărtate în care politicile privind investițiile străine directe fie au urmărit clar reglementarea accesului investitorilor străini pe piețele țărilor de destinație (așa cum s-a întâmplat în perioada 1950 - 1980), fie au urmărit liberalizarea accesului investitorilor străini (în perioada 1990 - începutul anilor 2000).

În contextul acestui trend de lungă durată, caracterizat de simplificarea și liberalizarea accesului investițiilor străine directe pe piața țărilor de destinație, problematica politicilor vizând aceste investiții a devenit mai complexă începând cu 2008, respectiv odată cu declanșarea crizei economice în majoritatea țărilor lumii.

Această complexitate a fost determinată de faptul că, așa cum s-a remarcat în literatura de specialitate<sup>173</sup>, prioritățile și obiectivele guvernelor și ale societăților

<sup>171</sup> UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.

<sup>172</sup> Idem.

transnaționale diferă, dar interacțiunea dintre ele reprezintă unul dintre factorii fundamentali ce stau la baza creșterii și dezvoltării economice.

În condițiile persistenței crizei economice în multe țări ale lumii, sau ale unor semne firave de redresare, tendințele în domeniul politicilor privind investițiile străine directe au continuat să fie caracterizate de accente pe liberalizare și promovare. În anul 2010, peste două treimi din măsurile luate în domeniul politicilor privind investițiile străine directe au fost de această natură.

Din punct de vedere al caracteristicilor politicilor în domeniul investițiilor străine directe pe zone geografice, în 2010, majoritatea măsurilor inițiate în țări din Asia au avut în vedere facilitarea accesului pe piață al investitorilor străini și îmbunătățirea climatului de afaceri. În țările din Africa, măsurile din domeniul politicilor privind investițiile străine directe au urmărit promovarea, precum și reducerea birocrăției și înființarea unor zone economice speciale.

Cu toate acestea, în anul 2010, o treime din măsurile din domeniul politicilor privind investițiile străine directe au avut în vedere reglementări și restricții legate de resursele naturale sau serviciile financiare. Asemenea măsuri, precum și adoptarea unor metodologii mai stricte de avizare a intrării investițiilor străine directe pot indica o anumită creștere a riscului de apariție a protecționismului sau cel puțin a reticenței față de intrarea pe piață a investitorilor străini<sup>174</sup>.

Pe de altă parte, existența unor datorii publice foarte mari, precum și a deficitelor bugetare, au determinat numeroase țări (care variază de la SUA la Grecia) să adopte, sau să aibă în vedere adoptarea unor programe de privatizare menite a asigura intrări rapide de capital străin.

#### **9.5.2. Tendințe în domeniul acordurilor internaționale privind investițiile străine directe**

Data fiind importanța fluxurilor de investiții străine directe în economia mondială, tendința pe termen lung este aceea de creștere a numărului de acorduri internaționale în domeniu. După numărul de participanți, aceste acorduri pot fi **bilaterale, regionale sau multilaterale**.

Acordurile **bilaterale** privesc, de obicei, fie promovarea și protejarea reciprocă a investițiilor, fie evitarea dublei impozitări.

<sup>173</sup> UNCTAD, World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements, New York and Geneva, 1996.

<sup>174</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

La rândul lor, reglementările **regionale** sunt de regulă mai complexe, incluzând investițiile străine alături de alte domenii, cum ar fi comerțul sau circulația forței de muncă. Astfel de reglementări se pot întâlni pe continentul nord-american, sub forma NAFTA, sau în zona Asiei de Sud-Est sub forma ASEAN.

În ceea ce privește reglementările **multilaterale**, acestea se regăsesc doar într-o formă parțială în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) sub forma **Măsurilor investiționale cu efecte în domeniul comerțului** (TRIMS) sau, cu referire la un număr mai redus de state decât numărul de membri ai OMC, sub forma **Codului privind liberalizarea circulației capitalului** elaborat de OCDE în 1961 și actualizat, care este aplicat între membrii acestei organizații<sup>175 176</sup>.

În anul 2010, au fost încheiate 178 de noi acorduri internaționale privind investițiile, aducând aceste categorii de reglementări la un total de 6.092. Tendința de creștere a numărului de acorduri internaționale privind investițiile străine s-a menținut în prima parte a anului 2011. Acest număr ridicat de acorduri bilaterale face destul de anevoioasă reglementarea acestui domeniu extrem de dinamic, cu atât mai mult cu cât multe societăți transnaționale își desfășoară activitatea în mai multe țări, astfel încât se ajunge la situația în care activități ale aceleiași firme să fie reglementate de un mare număr de acorduri bilaterale privind investițiile.

Pe de altă parte, numărul mare de acorduri bilaterale reflectă importanța crescândă a investițiilor străine directe în cadrul politicilor economice ale statelor, precum și dorința statelor de destinație de a corela mai bine efectele investițiilor străine cu politicile lor economice interne. Un fapt de remarcat este acela că, până în prezent, statele membre ale Uniunii Europene nu au migrat de la acorduri bilaterale către acorduri UE - state terțe de origine a capitalului.

O preocupare care se regăsește și în activitatea UNCTAD și a OCDE este cea privind asigurarea unei mai bune reglementări a modului în care ISD contribuie la asigurarea dezvoltării durabile a țărilor de destinație.

În absența unui acord multilateral privind investițiile – Multilateral Agreement on Investment – MAI, după eșecul propunerii realizate sub egida OCDE, în prezent regimul investițiilor străine directe este reglementat de mii de acorduri bilaterale și mecanisme de reglementare a diferendelor, fiind tot mai aproape de momentul în care sistemul devine prea mare și prea complex pentru a fi eficient<sup>177</sup>. Un rol mai degrabă orientativ este asigurat de **Recomandările-cadru privind politicile în**

<sup>175</sup> WTO, Agreement on Trade-Related Investment Measures, Uruguay Round: The Final Act, Marrakesh.

<sup>176</sup> OECD, OECD Code of Liberalisation of Capital Movements: 2011 Edition, OECD Publishing, Paris, 2011.

<sup>177</sup> Neumayer E., Multilateral Agreement on Investment: Lessons for the WTO from the Failed OECD -Negotiations, Wirtschaftspolitische Blätter 46 (6), 1999.

**domeniul investițiilor**, document realizat în 2006 sub egida OCDE, cu participarea reprezentanților a 60 de guverne<sup>178</sup>.

Cu tot numărul mare de acorduri și mecanisme, acest sistem reglementează doar **două treimi** din stocul de investiții străine directe și furnizează protecție doar pentru **o cincime** din relațiile bilaterale privind investițiile străine directe. S-a calculat că pentru a se asigura o reglementare completă a relațiilor bilaterale privind investițiile străine directe, ar fi nevoie de încă 14.100 de acorduri bilaterale, fapt ce ar duce totalul la peste 20.000. Această situație este de natură să pună serioase întrebări cu privire la fezabilitatea acestei abordări și reclamă, cu destulă urgență, căutarea unor soluții alternative.

### **9.5.3. Evoluția protecționismului în sfera relațiilor investiționale în contextul crizei economice mondiale**

Evaluarea protecționismului în sfera relațiilor investiționale se poate face prin prisma monitorizării tendințelor privind relația dintre politicile privind investițiile străine directe și politicile economice ale statelor de destinație.

Conform constatărilor UNCTAD și OCDE, politicile privind investițiile străine directe sunt tot mai mult luate în considerare în contextul politicilor economice ale statelor de destinație. Acest fenomen are în vedere corelarea atragerii de ISD cu prevederile politicilor economice ale statelor de destinație privind ținerea anumitor domenii sau investitori pentru a dezvolta anumite industrii sau anumite zone ale unei țări, precum și corelarea mai bună a prezenței investitorilor străini cu obiectivele strategice pe termen mediu și lung<sup>179</sup>.

Tot în acest context, eventualele restricționări ale accesului investițiilor străine directe se pot produce în legătură cu protejarea unor sectoare industriale emergente, a industriilor naționale campioane, a firmelor strategice sau a celor afectate în mod special de criză.

Ceea ce trebuie subliniat este faptul că, în prezent, eventualele reglementări cu efect restrictiv asupra investițiilor străine directe nu mai au în vedere decât într-o foarte mică măsură protejarea industriilor naționale. Astfel de măsuri, atunci când se iau, urmăresc doar atingerea unor obiective ale politicilor economice sau industriale ale statelor de destinație sau, cu alte cuvinte, maximizarea efectelor favorabile decurgând din investițiile străine pentru țara de destinație respectivă. Această schimbare de conținut este firească în contextul globalizării, deoarece în multe dintre țările lumii prezența firmelor cu capital străin în economie este

<sup>178</sup> OECD, Policy Framework for Investment, Paris, 2006

<sup>179</sup> UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011

masivă, astfel încât nu se mai poate vorbi decât rareori de firme exclusiv cu capital național.

Astfel, și în 2010, peste două treimi din măsurile de politică vizând ISD au fost măsuri de liberalizare și promovare. Asemenea măsuri au fost luate mai ales în Asia, dar și în Africa. Multe dintre măsuri au vizat fie simplificarea procedurilor de intrare pe piață, fie înființarea de noi zone economice speciale sau extinderea celor existente<sup>180</sup>.

Faptul că există, totuși, o treime dintre măsuri care introduc anumite restricții sau reglementări poate indica un anumit risc protecționist, cu atât mai mult cu cât în termeni pur cantitativi numărul acestor măsuri a crescut de la 12 în 2002, la 24 în 2003 și la 31 în 2010<sup>181</sup>.

Pe de altă parte, aceste evoluții trebuie interpretate în context, deoarece multe din măsuri se referă la industrii legate de extragerea resurselor naturale, fie ele minerale sau agricole (resurse a căror importanță dar și preț sunt în creștere) sau la activități din sectorul financiar-bancar unde, în condițiile crizei, numeroase bănci au primit sprijin de la stat, fapt ce a atras după sine și măsuri de monitorizare a activității instituțiilor asistate.

În perioada octombrie 2010 - mai 2011, în conformitate cu Raportul întocmit de OCDE și UNCTAD pentru grupul G-20, doar China a adoptat o măsură din motive de securitate națională de natură a afecta investițiile străine directe. În schimb, numeroase țări din grupul G-20 au adoptat măsuri de urgență legate de efectele crizei economice care erau de natură a afecta într-un fel sau altul investițiile străine directe. Printre aceste țări se numără: Canada, Franța, Germania, Italia, Japonia, Coreea de Sud, Federația Rusă, Africa de Sud și Turcia<sup>182</sup>. Aceste măsuri aveau de multe ori în vedere situații specifice crizei, cum ar fi combaterea șomajului sau protejarea unor ramuri industriale cu mare impact asupra întregii economii, cum este cazul industriei auto.

Protecționismul în sfera relațiilor investiționale este monitorizat în cazul a 49 de economii de către OCDE prin intermediul unui așa-numit **Indice al reglementărilor restrictive privind investițiile**. Clasificarea țărilor din acest punct de vedere pentru anul 2010 este redată în Graficul 1.10.

Conform acestei evaluări a OCDE, se remarcă faptul că țări precum Luxembourg, Portugalia, Slovenia, România au foarte puține restricții la intrarea investitorilor

<sup>180</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

<sup>181</sup> UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.

<sup>182</sup> UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011.

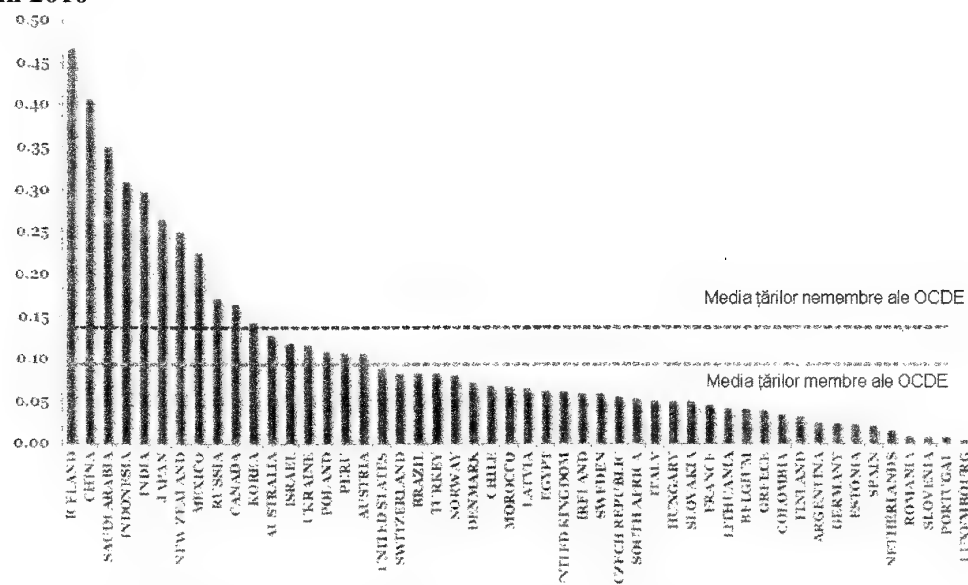


străini, în vreme ce țări precum China, Arabia Saudită, Indonezia sau India au un nivel ridicat al restricțiilor.

Aceste informații trebuie însă interpretate în mod nuanțat, deoarece în același an la care se referă Graficul 1.10 (respectiv 2010), China era principala destinație pentru investiții străine din grupul țărilor în dezvoltare și înregistra o creștere a intrărilor față de anul anterior de 11%. De asemenea, Indonezia se afla în anul 2010 pe locul 20 în lume ca destinație pentru investitorii străini, și volumul intrărilor crescuse de la 5 miliarde dolari în 2009 la 13 miliarde dolari în 2010 (o creștere de 2,6 ori). În cazul Indiei, datele din grafic privind existența unui număr mai mare de reglementări restrictive au cunoscut o reflectare directă în reducerea volumului intrărilor de investiții străine directe de la 36 miliarde dolari în 2009, la 25 miliarde dolari în 2010 (o reducere cu 30,5%).

Pe de altă parte, România apare ca o țară cu foarte puține restricții, dar care a cunoscut o reducere a intrărilor de ISD de la 4,84 miliarde dolari în 2009, la 3,57 miliarde dolari în 2010 (o reducere cu 26,2%).

**Graficul 1.10: Indicele reglementărilor restrictive privind investițiile, în 2010<sup>1</sup>**



Notă: <sup>1</sup>Economii deschise (fără restricții) = 0; Economii închise (cu restricții) = 1.

Sursa: OECD, FDI Regulatory Restrictiveness Index: [www.oecd.org/investment/index](http://www.oecd.org/investment/index)

Din aceste exemple privind corelația evidențierii statistice a numărului de măsuri restrictive și evoluția reală a fluxurilor de investiții străine directe se poate trage

concluzia că analiza nu este concludentă dacă se limitează doar la numărul de măsuri restrictive, fără a lua în calcul conținutul măsurilor și conjunctura internă și internațională în care sunt luate acestea.

Exemplele de mai sus arată că țări care au luat multe măsuri restrictive atrag mai multe investiții străine (cazul Chinei sau Indoneziei), alte țări nu iau asemenea măsuri și au foarte puține restricții, dar atrag din ce în ce mai puțini investitori (cazul României), și altele prezintă o corelație cel puțin factuală între introducerea de măsuri restrictive și reducerea intrărilor de investiții străine directe.

Aceste aspecte vin să confirme faptul că fenomenul investițiilor străine directe are o determinare complexă de ordin economic, politic, social, militar, iar caracteristicile cadrului instituțional și juridic reprezintă doar o latură a procesului decizional pe care îl parcurg investitorii străini.

De altfel, cercetări recente<sup>183</sup> au pus în evidență faptul că deciziile investitorilor străini sunt luate în mod diferit pentru țările în dezvoltare sau dezvoltate ca țări de destinație. De multe ori, existența unor măsuri restrictive luate de guverne în țări cu piețe de mari dimensiuni (China, India sau Federația Rusă) pot conduce la creșterea investițiilor străine ca metodă de evitare a barierelor de intrare pe piață prin importuri. În mod similar, existența pieței unice europene poate fi privită în mod relativ ca o barieră pentru importurile din terțe țări, dar tocmai acest fapt a determinat mulți investitori non-EU să investească în țările membre pentru a accesa fără plata de taxe vamale această piață.

Corelații între politicile economice naționale și investițiile străine directe se regăsesc și în reglementările acordurilor internaționale privind investițiile atunci când se prevăd anumite restricții sau exceptări datorate securității naționale sau unor obiective politice. Conform studiului UNCTAD/OECD<sup>184</sup>, s-au făcut remarcate asemenea restricționări mai ales în domeniul serviciilor, respectiv în cazul transporturilor, serviciilor financiare și al comunicațiilor.

Provocarea în acest domeniu este aceea de a asigura cele mai bune și flexibile reglementări, astfel încât să se poată respecta interesele naționale, fără a se ajunge la protecționism și fără a se afecta dezvoltarea durabilă. Desigur, este legitim interesul statelor de a dezvolta industrii proprii competitive, dar acest lucru nu trebuie să conducă la apariția protecționismului comercial sau investițional.

<sup>183</sup> Walsh, J., P., Yu J., Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach, IMF Working Paper WP/10/187, 2010.

<sup>184</sup> UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011



De asemenea, pentru a se evita o spirală a politicilor de promovare în defavoarea celorlalți competitori, este nevoie de o mai bună informare și coordonare internațională în domeniu.

Ca o concluzie totuși pozitivă, putem menționa faptul că, din 2009, când prin intermediul Grupului G-20 a fost adresată solicitarea către UNCTAD, OMC și OCDE de a se monitoriza deciziile politice luate în contextul crizei în domeniul comerțului și investițiilor, și până în prezent, au fost publicate cinci rapoarte de către cele trei organisme internaționale care nu au indicat măsuri semnificative de natură a discrimina investitorii străini.

#### **9.6. Concluzii: Investițiile străine directe înainte și după declanșarea crizei economice mondiale**

Pe baza analizei evoluției fluxurilor de investiții străine directe la nivel mondial din 2010, evoluție privită în contextul istoric al unei perioade mai îndelungate (2004 - 2011), se desprind mai multe concluzii cu privire la unele aspecte importante specifice acestei perioade caracterizate de criza economică mondială.

**O primă concluzie** este aceea că ne aflăm în fața unui moment istoric: în 2010, pentru prima dată, țările în dezvoltare și cele emergente au primit mai multe investiții străine decât cele dezvoltate, ponderea fluxurilor lor de intrare în totalul mondial fiind de 52% față de 48% pentru țările dezvoltate.

Desigur, această schimbare poate fi pe termen scurt, și după depășirea completă a crizei economice țările dezvoltate să revină pe poziția de principală destinație a investițiilor străine directe. Acest lucru este cu atât mai posibil cu cât ponderea majoritară în totalul fluxurilor de investiții străine directe este deținută de componenta fuziuni și achiziții internaționale, iar această componentă este prezentă mai ales în țările dezvoltate, deoarece acolo se produc în perioadele de funcționare normală sau de avânt al economiei cel mai mare număr de fuziuni și achiziții de valori mari.

**O a doua concluzie** se referă la creșterea ponderii țărilor în dezvoltare și emergente în totalul fluxurilor mondiale de investiții străine directe de ieșire. Perioada 2009 - 2010 a marcat o creștere a ponderii acestui grup de state în totalul fluxurilor mondiale de ieșire la 28% din total, o creștere cu 15 puncte procentuale față de anul 2007, an anterior declanșării crizei economice.

**O a treia concluzie** importantă este aceea că, după doi ani de reducere a volumului de investiții străine directe la nivel mondial, anul 2010 marchează o reluare a creșterii, chiar dacă destul de modestă.

**O a patra concluzie** este cea cu privire la evoluția substanțial diferită a fluxurilor de investiții străine directe pe țări și grupuri de țări în perioada 2009 - 2010. Din datele UNCTAD<sup>185</sup> rezultă că, în 2010, la nivel mondial creșterea a fost modestă, de 5%, dar cu mari diferențe pe regiuni. Țările dezvoltate au înregistrat în 2010 o reducere a intrărilor de investiții străine directe cu circa 1% față de 2009, în vreme ce țările în dezvoltare au înregistrat o creștere cu 12%.

În cadrul fiecărui grup de țări, s-au remarcat în 2010 diferențe foarte mari față de medie. În rândul țărilor dezvoltate, SUA au înregistrat o creștere de aproape 50%, în timp ce Japonia a înregistrat o scădere de peste 100% (fapt posibil deoarece în 2010 nu au avut loc intrări, ci ieșiri de fluxuri de la investitorii străini, de -1.251 milioane dolari). În Uniunea Europeană pe ansamblu, intrările de investiții străine directe s-au diminuat cu 12,1%, dar și aici diferențele pe țări sunt importante: în Cehia au sporit cu 231,7%, în Austria cu 261,6%, dar s-au înregistrat și scăderi mari, cum ar fi în Italia cu 43,7%, în Suedia cu 48,4% sau Portugalia cu 46,3%. În rândul țărilor în dezvoltare, față de creșterea de ansamblu cu 12% comparativ cu anul anterior, s-au manifestat variații foarte mari de la o țară la alta. Țări precum Singapore (cu o creștere de 252,9%), Indonezia (cu 272,3%) sau China (cu 111,3%) au avut în 2010 evoluții foarte bune, iar alte țări în dezvoltare au avut evoluții foarte slabe, cum ar fi: Africa de Sud (cu o scădere de 71,1%), India (cu o scădere de 30,9%) sau Nigeria (cu o scădere de 29,5%).

**O a cincea concluzie** se referă la modificarea pentru moment a raportului dintre investițiile străine directe materializate în investiții noi (greenfield) și cele materializate în fuziuni și achiziții internaționale. În mod tradițional, valoarea totală a fuziunilor și achizițiilor internaționale era mai mare decât cea a investițiilor noi. Acest fapt se explica prin valorile foarte mari de tranzacție pentru unele fuziuni și achiziții, care implicau firme de mari dimensiuni<sup>186</sup>. În timpul crizei s-a produs și aici o inversiune, pentru perioada avută în vedere valoarea investițiilor noi (greenfield) fiind mai mare decât cea a fuziunilor și achizițiilor.

Este de remarcat faptul că investițiile de tip greenfield au înregistrat în 2010 o anumită scădere a numărului, dar totuși valoarea lor s-a menținut mai mare decât cea a fuziunilor și achizițiilor internaționale (care au crescut totuși cu 36% în 2010 față de 2009).

<sup>185</sup> UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

<sup>186</sup> UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, No. 6, 27 April 2011.

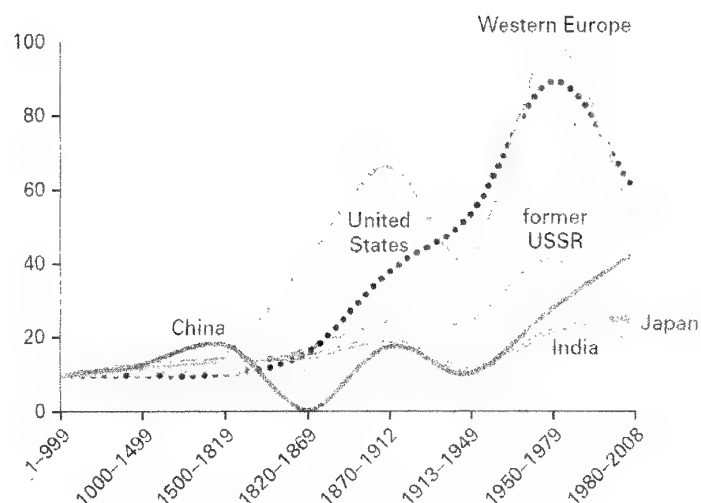
## Caracterul obiectiv al forțelor motrice ale schimbărilor structurale din economia mondială

### 10.1. Criza economică ca început al manifestării unor schimbări structurale profunde în economia mondială – privire de ansamblu asupra economiei mondiale și a raporturilor de putere

De-a lungul istoriei diferiți economiști, istorici sau filozofi au făcut observația că istoria nu are o devenire uniformă și lineară, ci este mai degrabă o alternanță, la intervale mari și neregulate de timp, de perioade relativ uniforme, caracterizate de existența și menținerea unui anumit raport de forțe, cu momente de schimbare, de discontinuitate, de predare a ștafetei rolului de lider.

O reprezentare interesantă și pentru o perioadă foarte lungă de timp a acestui fenomen a fost realizată de Banca Mondială care a prezentat contribuția la creșterea economică globală a diferitelor țări sau zone geografice pe o perioadă de două milenii, respectiv anii 1 – 2008.

**Grafic 10.1. Evoluția istorică a contribuției unor țări sau zone geografice la creșterea economică globală în perioada 1 – 2008 pe baza indexului polarității simple**



Sursa: Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy, World Bank, 2011

Dacă ne referim doar la secolul XX putem indentifica trei mari schimbări ale raporturilor de forțe, schimbări petrecute la intervale inegale de timp. Astfel, de la începutul secolului XX și până la cel de-al doilea război mondial economia mondială a avut o structură multipolară în care se manifestau cu ponderi inegale dar comparabile țări precum Marea Britanie, Franța, Germania și Japonia. În această perioadă, din motive complet diferite, atât Statele Unite ale Americii (care fuseseră grav afectate de criza economică din 1929 – 1933), cât și Uniunea Sovietică (care se formase după 1917 și care până la cel de-al doilea război mondial avusese grave probleme interne) erau orientate prioritar spre interior și, incomparabil mai puțin către exterior.

După cel de-al doilea război mondial structura economiei mondiale devine bipolară, cele două superputeri, Statele Unite ale Americii și Uniunea Sovietică fiind punctele centrale ale unor sisteme economice semnificativ diferite și care concureau pentru supremația mondială. Această concurență nu era doar politică sau militară, ci, în primul rând, economică.

După 1990, odată cu destrămarea Uniunii Sovietice, economia mondială devine pentru o perioadă de timp unipolară, cu o singură superputere care se manifesta în mod evident, respectiv Statele Unite ale Americii. După transformările din 1992 Uniunea Europeană a creat pentru o scurtă perioadă de timp impresia că va deveni un pol de putere capabil chiar să concureze cu SUA, dar acumularea de probleme structurale și conceptuale a făcut ca această posibilitate să nu mai fie realizabilă.

După 2010 se poate vorbi din nou, în mod clar, depre o lume multipolară, chiar dacă SUA își mențin încă o mare parte a statutului de superputere. Perioada 2010 – 2020 poate fi, în opinia unor autori, perioada în care multipolarismul va căpăta un centru de greutate reprezentat în primul rând de China, India, Japonia, precum și, în plan secund de un număr de alte puteri economice din Asia.

Un reputat institut de analiză făcea la începutul anului 2012 observația că economia mondială se află din 2008 într-o asemenea perioadă de schimbare structurală<sup>188</sup>. Perioada anterioară s-a situat între anii 1989 – 1991 când au avut loc mai multe evenimente cu efecte pe termen lung: destrămarea Uniunii Sovietice, începutul unei lungi perioade de stagnare pentru Japonia care înceta să mai fie un miracol, semnarea Tratatului de la Maastricht care punea formal bazele trecerii la moneda unică și anunța trecerea la Comunitățile Economice Europene la Uniunea Europeană. Pentru a înțelege importanța schimbărilor ce au fost începute în perioada 1989 – 1991 trebuie să menționăm că ele au încheiat practic

<sup>187</sup> Subhash Kapila, Global Balance Of Power: The Shifting Contours, Paper No. 5007, South Asia Analysis Group, 16-Apr-2012

<sup>188</sup> Stratfor Annual Forecast 2012, www.stratfor.com

o ordine mondială care a existat în întreaga perioadă postbelică, deci din 1945 încoace.

O serie de acumulări cantitative, atât în sens pozitiv (creștere economică, descoperiri tehnico-științifice, reducerea unor decalaje, etc.), dar și în sens negativ (impactul civilizației umane asupra mediului, deficiențe în funcționarea instituțiilor și mecanismelor financiar-bancare, fenomene demografice, etc.) au făcut ca noi schimbări de fond să fie necesare. Declanșarea crizei economice din 2008 a fost doar fenomenul care a anunțat începutul schimbărilor și nu cauza lor.

Perioada 2008 – 2012 (fără a implica în niciun fel ca anul 2012 este un an final al perioadei) a marcat evenimente cel puțin la fel de importante ca cele enunțate mai sus pentru perioada 1989 – 1991. Printre acestea remarcăm: dificultățile tot mai profunde în funcționarea Uniunii Europene, mergând până la discuții foarte serioase asupra renunțării la moneda unică, acceptarea faptului că locul doi mondial ca putere economică revine Chinei, situația din Orientul Mijlociu care este fluidă și menține foarte actuală posibilitatea unor conflicte militare majore.

Făcând o paralelă cu ceea ce am spus mai sus referitor la perioada 1989 – 1991, importanța schimbărilor ce se produc în această perioadă este dată de faptul că ele marchează sfârșitul unei etape mult mai scurte (mai puțin de 20 de ani, față de perioada 1945 – 1990 care a fost mai mult decât dublă ca durată). O nouă ordine mondială se creează, dar va fi în egală măsură rezultatul deciziilor politice, cât și al manifestării unor fenomene obiective ce vor fi analizate mai jos.

\* Uniunea Europeană este actualmente înscrisă pe o pantă descendentă, în lipsa unui model clar și acceptat de toți participanții. Fenomenele de criză de după 2008 nu au făcut decât să accentueze abordările individuale ale statelor membre în detrimentul unor abordări comune care, deși nu au dispărut, sunt lipsite de vigoare și perspectivă. În acest context, deoarece Germania este de departe cea mai importantă putere economică din Uniunea Europeană, ea încearcă să orienteze deciziile și schimbările instituționale în folosul său. Aceste abordări acutizează conflictul vechi de decenii dintre federalism și interguvernamentalism, iar actualul context de criză în majoritatea țărilor din Europa nu dă șanse de câștig primului.

Este interesant de semnalat că mai multe studii realizate de Uniunea Europeană în cadrul programul ESPON (European Observation Network for Territorial Development and Cohesion – Rețeaua europeană de observare pentru dezvoltare teritorială și coeziune)<sup>189</sup> sau Global Europe 2050<sup>190</sup> semnalează faptul că dacă Uniunea Europeană nu inițiază și nu propune un nou model organizațional, poate

<sup>189</sup> [http://www.et2050.eu/et2050\\_library/](http://www.et2050.eu/et2050_library/)

<sup>190</sup> European Commission, European Research Area, Global Europe 2050, October 2011

la fel de îndrăzneț ca cel al lui Jean Monnet și Robert Schuman, atunci, declinul este inevitabil.

Conform acestor studii, în varianta continuării cu mici variațiuni a situației actuale, la orizontul anilor 2030, după un deceniu de stagnare (2010 – 2020) și unul de redresare fragilă (2020 – 2030) Uniunea Europeană va fi doar o construcție slabă, cu membrii care își coordonează acțiunile doar în anumite domenii, și doar în funcție de interesul lor, în vreme ce la nivel mondial ca avea un rol marginal în raport cu noile centre de putere din bazinul Pacificului<sup>191</sup>. O concluzie clară a acestor documente este aceea că modificări graduale și ajustări ale cadrului instituțional și de reglementare din Uniunea Europeană nu vor fi suficiente pentru a evita declinul organizației în raport cu restul economiei mondiale.

\* În schimb, vecina de la est a Uniunii Europene, Federația Rusă pare a avea un viitor mai sigur, deși nici evoluția sa nu este lineară sau lipsită de dificultăți și frământări. Fără a avea o coerență internă deosebită în deceniile ce vor veni până la orizontul de timp considerat (2030), Federația Rusă va fi avantajată de geografie, de vastele sale resurse naturale și chiar de schimbările de climă. Federația Rusă are deja o uniune vamală cu Belarus și Kazahstan, la care speră să adauge țări precum Kirghistan și Tajikistan pentru ca la orizontul anilor 2015 să realizeze o Uniune Eurasiatică. Este de presupus ca într-o formă sau alta Federația Rusă să își sporească controlul în Ucraina, dar și în Europa Centrală și de Est, mai ales prin mijloace economice, cum ar fi achiziționarea unor active importante.

Ceva mai departe, Orientul Mijlociu are ca element central Iranul care dorește să își extindă și să își consolideze influența în regiune, dar care nu dispune de resursele pentru a dobândi în mod explicit statutul dorit. Riscul de conflict este ridicat și cu atât mai grav cu cât unul dintre elemente este programul nuclear iranian. Pe de altă parte, tot în aceeași regiune, situațiile din Irak și Siria sunt extrem de vulnerabile și instabile, existând posibilitatea extinderii instabilității în zone învecinate, cum ar fi Libanul. În tot acest tablou, Turcia se remarcă o dată în plus ca un element de stabilitate, de creștere economică foarte rapidă și de interlocutor stabil pentru Occident.

\* În Asia de Est fenomenele ce pot fi remarcate au în vedere consolidarea poziției Chinei și o clarificare a interesului în creștere manifestat de SUA pentru regiunea Asia – Pacific. Deși China a devenit deja din 2010 a doua putere economică a lumii, devansând Japonia, iar ritmurile sale de creștere economică continuă să fie foarte ridicate comparativ cu restul lumii, totuși poziția Chinei cu privire la

<sup>191</sup> Oriol Biosca, Andreu Ulied, Baseline scenario 2030, ET2050 - Territorial Scenarios and Visions for Europe, 14 March 2012

raporturile de forțe din economia mondială este ponderată, considerând că cel puțin până în 2015 – 2020 supremația SUA va fi incontestabilă<sup>192</sup>.

\* O zonă dinamică a economiei mondiale este fără îndoială cea a Americii Latine unde Brazilia se conturează tot mai clar ca o putere economică regională. Un aspect deosebit de important este acela că economia Braziliei depinde doar în proporție de 10 % de exporturi, fapt ce o face foarte puțin vulnerabilă la evoluția piețelor externe.

Africa rămâne deocamdată mai mult un teren de dispută pentru marile puteri economice, context în care trebuie menționată observația că cea mai activă politică de implicare economică este cea a Chinei.

China a propus sau a realizat proiecte comerciale în valoare de 101 miliarde de dolari din 2010 până în iunie 2012, dintre care unele sunt în curs de negociere, iar altele au fost deja demarate. Contractele din domeniul resurselor naturale și cel al construcțiilor au un total de 90 de miliarde de dolari, adică aproximativ 90% din întreaga activitate comercială a Chinei în Africa din 2010 până acum. Aceste cifre ar putea fi chiar și mai mari dacă socotim și colaborările de 7,5 miliarde din Zambia și Africa de Sud, realizate cel mai probabil în domeniul minierului.

Pentru urmării 3 ani (2012- 2015) China a promis investiții de până la 20 de miliarde de dolari în statele africane cu ocazia celei de-a cincea ediții a Forumului pentru Cooperarea dintre China și Africa din iulie 2012. Investițiile străine realizate de China în Africa par să fie de interes reciproc, din moment ce China are nevoie de resursele Africii pentru a-și susține economia, iar proiectele africane constituie o bună destinație pentru forța excesivă de muncă a Chinei<sup>193</sup>.

## ✓ 10.2. Economia mondială și factorii obiectivi ai schimbării la orizontul anilor 2020 - 2030

✓ Multe dintre analizele cu privire la economia mondială sunt cel mai adesea realizate din perspectiva conjuncturilor pe termen scurt (de șase luni sau cel mult un an, maxim doi) fapt ce determină concentrarea asupra unor elemente de detaliu (nivel inflație, șomaj, balanța comercială, ponderea datoriei în PIB, etc). Analiza acestor elemente de detaliu pornește implicit de la presupunerea că structura economiilor statelor și, ca o rezultată, structura economiei mondiale este un dat față de care se obțin diferite rezultate economice în funcție de calitatea gestionării resurselor, respectiv în funcție de de calitatea guvernantei economice. În acest caz

<sup>192</sup> David M. Finkelstein, China Reconsiders Its National Security: "The Great Peace and Development Debate of 1999" (Alexandria, Va.: CNA Corporation, December 2000).

<sup>193</sup> Investițiile Chinei în Africa, <http://www.capital.ro/detalii-articole/stiri/170183.html>

ideea de dinamică are în vedere doar variația unor parametri ai unui sistem economic dat.

Din timp în timp însă, la intervale de ordinul deceniilor, se acumulează o serie de factori care sunt fie cantitativi, de regulă cu efecte limitative (de exemplu disponibilitatea unor resurse naturale), fie de ordin calitativ (de exemplu schimbări tehnologice). La intervale și mai mari de timp se produc schimbări de paradigmă, de model de funcționare a economiei, schimbări care conduc la o regândire completă a modului de utilizare a resurselor. Efectele unor astfel de factori produc discontinuități, momente de "ruptură" în procesul economic care necesită noi abordări, noi criterii și noi indicatori de măsurare. Evocarea unor asemenea momente nu se poate face fără trimiteri la conceptul de "distrugere creatoare" enunțat de Joseph Schumpeter<sup>194</sup>.

Există totuși o diferență substanțială între abordarea lui Schumpeter cu privire la distrugerea creatoare care pune accentul pe inovarea economică și ciclurile de afaceri și distrugerea creatoare pe care o parcurge economia mondială în prezent. Schimbările profunde ce au început deja au, așa cum vom argumenta în cele ce urmează, sursa în inovarea tehnologică și în efectele acumulării cantitative care conduc la un salt calitativ în sens hegelian.

Pentru a ilustra mai bine situația economiei mondiale aflate în proces de schimbare structurală se poate face următoarea comparație. Un automobil, cu anumite caracteristici tehnice, are un consum de combustibil la 100 de km care variază în funcție de stilul de conducere. Variația respectivă este însă încadrată în anumite limite, ea nu poate fi oricât de mare. Progresul tehnic poate însă să conducă la modificări spectaculoase de creștere a randamentului, de reutilizare a energiei produse la frânare sau de combinare a surselor de energie (prin vehicule hibride care, de exemplu, folosesc benzină sau motorină plus electricitate). Tehnologii și mai radical diferite, cum ar transmiterea energiei electrice la distanță, fără contact, pot schimba fundamental automobilul, asigurând posibilitatea circulației pe drumuri care au inclus în sol mijloacele de transmitere a energiei electrice. La nivel de laborator acest lucru este deja posibil în 2012, așa cum a fost demonstrat la Universitatea Toyohashi din Japonia<sup>195</sup>.

În mod similar, economia mondială se află într-un proces de schimbare radicală, care depășește cu mult o schimbare de stil de guvernare economică sau o redistribuire a raporturilor de putere.

<sup>194</sup> J.A. Schumpeter, Capitalism, Socialism, and Democracy, George Allen & Unwin (Publishers) Ltd 1976

<sup>195</sup> Tetsuo Nozawa, Electricity Transmitted to Auto Tire Through 10cm-thick Concrete, <http://techon.nikkeibp.co.jp>



Ceea ce dorim să argumentăm aici este faptul că economia mondială se îndreaptă vertiginos către un asemenea moment de discontinuitate, moment care va fi, în opinia noastră, destul de clar conturat la orizontul anilor 2020 și complet funcțional la orizontul anilor 2030.

Momentul de discontinuitate va însemna că valorile, modul de producție și modul de interacționare al oamenilor se vor schimba substanțial. Viitorul va înceta să mai fie doar o prelucrare a trecutului trecând prin prezent. Pentru foarte mulți aceste aspecte par îndepărtate și doar potențiale. Vom arăta în cele ce urmează ce schimbările au început deja și că viitorul este aici.

Este de subliniat faptul că **forțele motrice ale schimbărilor structurale din economia mondială** nu mai sunt preponderent politice, nu mai sunt axate pe state și nici măcar pe organisme de integrare de tipul Uniunii Europene, ci au o natură obiectivă, fiind exterioare vreunei decizii personale, instituționale sau statale.

Analiza diferitelor fenomene și informații din economia mondială din perioada 2000 – 2012 ne conduc către selectarea a cel puțin următoarelor **forțe motrice ale schimbării**:

**Schimbările de climă.** Fie că e vorba de schimbări de climă datorate unor cicluri foarte lungi la nivelul planetei, cicluri care alternează perioade glaciare cu perioade secetoase, sau de schimbări determinate sau accelerate de acțiunea umană (cum ar fi efectele poluării sau defrișării masive a pădurilor), aceste schimbări sunt vizibile și efectele lor sunt deja percepute. Cât de mult se va schimba clima și cu ce viteză, ce zone vor fi afectate și cum, toate acestea sunt aspecte mult dezbătute, dar ceea ce este incontestabil este schimbarea în sine.

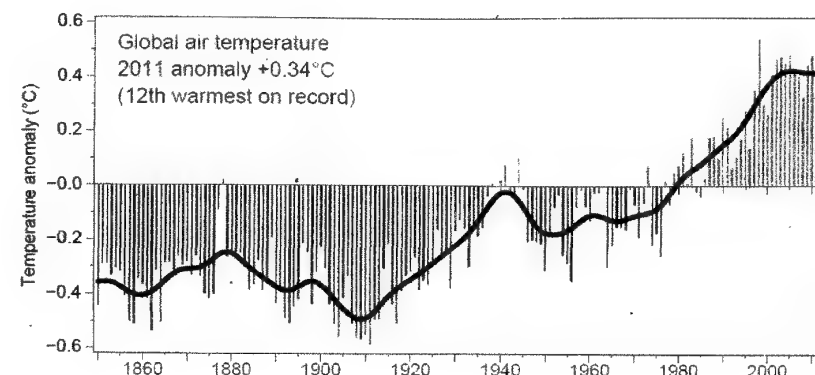
Analiza științifică pe perioade foarte mari de timp (una din cele mai îndelungate perioade analizate a fost de circa 425000 de ani) a reliefat faptul că de-a lungul timpului au existat oscilații periodice ale temperaturilor medii la intervale de circa 100000 de ani, cu minime situate cu circa 9 grade Celsius sub minimele actuale, dar și perioade cu temperaturi medii mai mari decât cele actuale cu peste 2 grade Celsius<sup>196</sup>.

Concluzia este aceea că modificările de temperatură nu sunt un fenomen nou dar că ele produc efecte care afectează major funcționarea civilizației umane.

O reprezentare grafică a evoluției temperaturii medii a aerului la nivel global în perioada 1850 – 2011 pune în evidență tendința clară de creștere din ultima perioadă.

<sup>196</sup>Global Climate Change and Energy - Temperature Change History, <http://www.planetseed.com/node/15221>

**Grafic 10.2. Evoluția temperaturii aerului la nivel mondial între 1850 – 2011 (nivelul zero este reprezentat de media temperaturii anilor 1961 – 1990)**



Sursa: Climatic Research Unit, University of East Anglia, <http://www.cru.uea.ac.uk/>

Schimbările de climă pot avea efecte extrem de importante asupra economiei mondiale, influențând raporturile de putere, precum și natura însăși a schimbărilor economice<sup>197</sup>. Pentru a înțelege însemnătatea acestor schimbări să analizăm consecințele a doar câteva dintre efectele deja studiate în literatura de specialitate:

- **Modificarea potențialului agricol prin transformarea unor regiuni actualmente utilizabile în regiuni deșertice și apariția unor noi zone agricole în regiuni care anterior erau înghețate.** Conform prognozelor vestul Europei va fi clar afectat, în vreme ce un mare câștigător pare a fi Rusia care va deveni un mare producător agricol. În ce privește România, așa cum deja arată situația din sudul Olteniei, suprafața agricolă utilizabilă poate să scadă dramatic, mai ales în condițiile combinării defrișărilor cu dispariția sistemelor de irigație.
- **Modificarea potențialului turistic.** În ultimii ani au fost deja situații în care țări cu un mare sector turistic din Europa, cum ar fi Franța, Italia, Spania nu au putut utiliza potențialul turistic, fie în perioada de iarnă, fie în cea de vară datorită modificărilor de climă. Agravarea acestor modificări și permanentizarea lor poate modifica radical structura economiilor acestor țări și chiar nivelul lor de dezvoltare.

<sup>197</sup> Duncan Depledge, Tobias Feakin, International Dimensions of Climate Change, Report 2: The Implications of Climate Change for Global Governance and International Institutions, UK Government Office for Science, July 2010



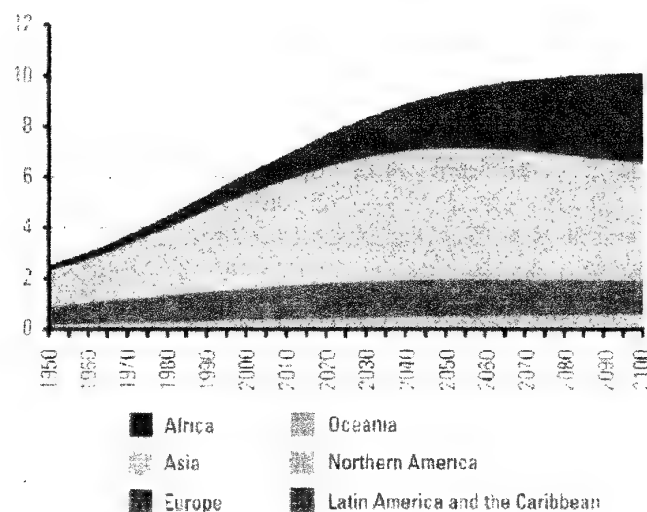
→ **Implicații asupra accesului la resursele naturale.** Încălzirea climei poate să conducă la topirea calotelor glaciare și la asigurarea accesului la zone bogate în resurse până acum greu accesibile. Aceste evoluții vor avantaja în mod diferențiat țările lumii putând contribui în mod substanțial la configurarea unor noi raporturi de putere.

→ **Implicații asupra habitatelor umane.** Topirea calotelor glaciare va conduce la creșterea nivelului mărilor și oceanelor afectând masiv mari aglomerări urbane aflate actualmente în regiunile de coastă.

② **Creșterea populației globului și schimbările demografice pe grupe de vârstă.** Aceste schimbări sunt evidente și incontestabile și ele au efecte pe termen lung și foarte lung. Un comentariu important este acela că evoluțiile demografice sunt caracterizate de o inerție mare, corespunzătoare succesiunii generațiilor. Din acest motiv eventuale decizii de natură politică referitoare la demografie nu pot avea rezultate pe termen scurt și mediu, fapt ce subliniază caracterul obiectiv al fenomenului.

Această inerție, precum și faptul că până la orizontul anilor 2100 nu se întrevăd modificări majore ale ponderii diferitelor zone geografice ale globului în totalul populației este redată în tabelul de mai jos, realizat de Departamentul de Afaceri Economice și Sociale al Organizației Națiunilor Unite.

**Grafic 10.3. Repartiția populației mondiale pe zone geografice – miliarde persoane**



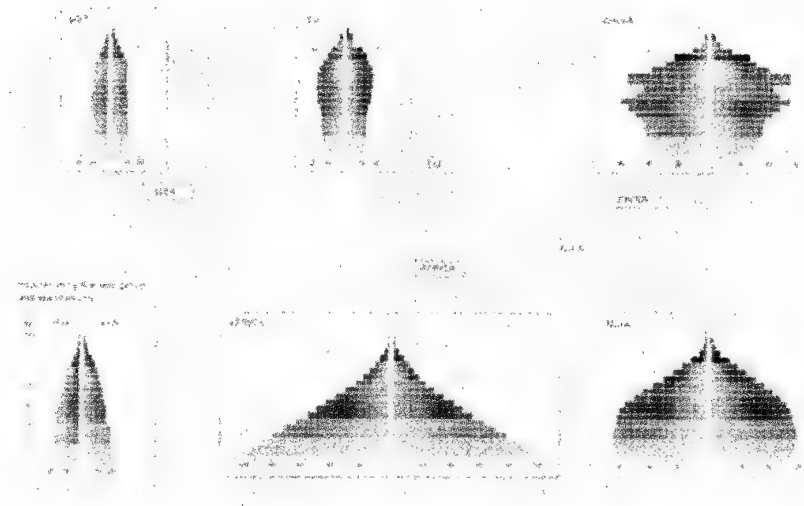
**Sursa:** World Population Prospects – 2010 Revision, United Nations, Department of Economic and Social Affairs (DESA) Population Division

Referitor la creșterea numărului populației globului, un fenomen măsurabil și obiectiv este acela că populația a crescut de mai mult de două ori în ultimii 50 de ani: în 1960 populația globului era de circa 3 miliarde pentru ca în 2010 să fie de 6,9 miliarde iar în 2050 să atingă conform prognozelor 9,1 miliarde.

Pentru a înțelege importanța dar și noutatea fenomenului de creștere masivă a populației globului sunt utile o serie de aspecte statistice. Astfel, în urmă cu circa 2000 de ani populația totală a globului era de circa 300 de milioane de locuitori. Dublarea acestei populații la 600 de milioane a durat circa 1600 de ani. Abia în anul 1804 populația globului a atins un miliard pentru ca evoluția ulterioară să se accelereze din ce în ce mai mult: 2 miliarde în 1927, 3 miliarde în 1959, 4 miliarde în 1974, 5 miliarde în 1987, 6 miliarde în 1999 și 7 miliarde în 2011<sup>198</sup>. Aceasta înseamnă că doar între 1950 și 2000 populația lumii a crescut de aproape 2,5 ori (de la 2,55 miliarde locuitori la 6,1 miliarde locuitori). Dincolo de detalii, această creștere nu poate să nu aibă implicații în planul necesarului de resurse, al poluării, al numărului de conflicte sau al deciziilor politice.

În ceea ce privește schimbările demografice pe grupe de vârstă, ele au în vedere situații diferite care se înregistrează, pe de o parte în majoritatea țărilor dezvoltate și, pe de altă parte, în țările în dezvoltare. Cât de mari sunt aceste diferențe pe zone geografice rezultă în mod clar din graficul de mai jos.

**Grafic 10.4. Structura populației pe grupe de vârstă în 2030 pe zone geografice**



**Sursa:** UN Department of Economic and Social Affairs 2011

<sup>198</sup> State of the World Population 2011 – People and Possibilities in a World of 7 Billion, United Nations Population Fund,

În țările dezvoltate, ultimele două decenii au confirmat trecerea de la o distribuție "normală" a piramidei vârstelor (respectiv o distribuție normală a ponderii diferitelor segmente de vârstă în total populație) la o distribuție de tip "piramidă inversată" sau "trapez", în care populația în vârstă este majoritară.

Din graficul de mai sus rezultă că și la orizontul anilor 2030 în vreme ce SUA păstrează o distribuție încă echilibrată, Uniunea Europeană începe să aibă o pondere mai mare a populației vârstnice, dar, din motive diferite și chiar mai accentuat și China care a aplicat timp de decenii politica obligării familiilor de a avea doar un singur copil. Pe de altă parte, în majoritatea țărilor în dezvoltare ponderea populației tinere este foarte ridicată (a se vedea în graficul de mai sus cazul Africii și al Indiei), în unele cazuri și din motive legate de nivelul de educație sau de consecințele conflictelor militare (care au redus ponderea populației adulte) sau ale speranței de viață reduse corelate cu o natalitate ridicată.

Printre efectele previzibile ale acestor schimbări demografice acestor schimbări demografice se pot enumera:

- **Efecte profunde legate de sistemele de asistență socială și medicală în țările dezvoltate, afectate de îmbătrânirea populației.** În aceste țări se va pune problema sustenabilității fondurilor de pensii și de asigurări medicale, precum și problema creșterii vârstei de pensionare, cu vaste consecințe legate de modul de organizare a producției și a muncii;
- **Efecte legate de evoluția cererii** dat fiind faptul că un segment mai mare sau majoritar de populație vârstnică va însemna o cerere mai redusă (deci mai puține locuri de muncă în zona ofertei, deci a producției) și / sau o altfel de cerere;
- **Efecte legate de opțiunile politice** rezultând din procesul democratic bazat pe vot. Atitudinea și opțiunile populației vârstnice sunt diferite de cele ale populației tinere. În condițiile unei populații vârstnice majoritare se poate produce o diferențiere și chiar incompatibilitate între această populație majoritară și populația tânără, aflată numeric în minoritate;
- **Efecte privind migrațiile.** Situația la nivel mondial este caracterizată de o polarizare în care Occidentul dezvoltat are o populație preponderent îmbătrânită, în vreme ce țările în dezvoltare au o populație tânără și foarte tânără. În aceste condiții, dincolo de formele tradiționale de migrație cu cauză economică pot să apară fluxuri de migrație masivă dinspre țările în dezvoltare spre cele dezvoltate ca urmare a unor decizii politice. Pentru țările dezvoltate, mai ales cele din Europa, adoptarea unei politici masive de imigrație pare a fi singura soluție rapidă de furnizare a unui număr suficient de mare de contribuabili la sistemele de asigurări sociale și medicale. Transpunerea în practică a unei asemenea opțiuni nu este însă

facilă, mai ales în condițiile lipsei unor practici de succes în Europa de Vest vizând integrarea socială a unui mare număr de imigranți;

- **Efecte de natură politică în țările în dezvoltare.** O pondere ridicată a populației tinere, indiferent că este vorba despre sisteme democratice sau nu, poate să influențeze deciziile politice ale unor țări în dezvoltare, dar, poate, cel puțin teoretic să conducă și la perioade de instabilitate.

③ **Schimbări științifice și tehnologice.** Aceste schimbări sunt mult mai cuprinzătoare decât este acceptat în mod uzual deoarece ele cuprind nu doar dimensiunea inginerescă, tehnică, ci și aspecte legate de manipularea genetică, biochimie, noile materiale și fizica fundamentală.

Știința și tehnologia au cunoscut în întreaga perioadă postbelică un lung proces de acumulări cantitative care au dus la un nivel de cunoaștere fără precedent, cel puțin în raport cu secolele anterioare. Aceste acumulări cantitative au pregătit un salt calitativ care este pe punctul de a se produce în anii ce vin sau cel mult în următoarele două decenii.

Schimbările determinate de știință și tehnologie vor fi atât de mari încât ele vor redefini complet raporturile de forțe din economia mondială. Aceste schimbări, care se manifestă deja, au în vedere nanomaterialele, biotehnologia, utilizarea sistemelor informatice bazate pe amplasarea datelor în "nori informatici inteligenți" (SMART clouds), existența virtuală și lista poate continua<sup>199</sup>.

Amploarea schimbărilor poate fi ilustrată prin câteva exemple.

Un prin exemplu este cel referitor la faptul că în 2011 SUA au devenit un exportator net de combustibili, situație în care se află pentru prima dată din 1949. Acest fapt se datorează în mare măsură aplicării pe scară largă a tehnologiilor de extragere a combustibililor din șisturi, creșterii ponderii energiei regenerabil, creșterii eficienței energetice a economiei<sup>200</sup>.

Un alt exemplu este conținut de un studiu realizat în 2009 la Universitatea Stanford din SUA. Conform acestui studiu, tehnologiile actuale permit acoperirea întregului necesar de energie la scară globală doar din surse regenerabile (în cea mai mare parte o combinație de energie eoliană, solară și energie a valurilor), la costuri similare celor actuale, fără a avea constrângeri de natura materiilor prime necesare sau a suprafeței utilizate până în 2030 - 2040. Singurul element necesar

<sup>199</sup> New Mega Trends and how these will drive growth and the creation of wealth in our societies in the future, Frost & Sullivan, April 5, 2012, <http://www.frost.com>

<sup>200</sup> Wood Mackenzie, U.S. net fuel exports to double in 2015, 12 March, 2012, [www.reuters.com](http://www.reuters.com)

pentru ca acest lucru este reprezentat de luarea unor decizii politice la scară mondială<sup>201</sup>.

O modificare fundamentală a proceselor industriale se poate produce ca urmare a evoluției rapide a ceea ce se numește "imprimare 3 D" (3D printing) care conduce la "producția de birou" (desktop production), "producția 3D" (3D production) sau "uzine de producție digitală" (digital production plants)<sup>202</sup>. Prin aceste procedee se produc deja piese pentru industria aviatică, implanturi medicale (de exemplu în stomatologie), bijuterii, pantofi de sport personalizați pe configurația anatomică a unor persoane date, piese pentru automobile de curse, baterii solide și chiar mecanisme cum ar fi un ceas de perete<sup>203</sup>. Chiar dacă aceste aspecte par a fi de domeniul science-fiction ele sunt totuși reale. În 2012 o imprimantă 3D simplă poate fi achiziționată din comerț și costă la fel de mult cât costa în 1985 o imprimantă laser<sup>204</sup>.

Implicațiile acestor tehnologii pentru procesul economic sunt atât de mari încât impactul este greu de evaluat. Să enumerăm doar câteva dintre aspecte: produsele se pot obține oriunde este nevoie de ele, în cantități care încep cu o unitate; consumul de material este cu până la 60 % mai redus față de tehnologiile clasice, ceea ce nu înseamnă doar că se consumă mai puțin material, ci și că se va consuma mai puțină energie de către vehiculele mai ușoare ce conțin astfel de piese.

Faptul că implicațiile acestei tehnologii sunt de luat în seamă ca potențiale amenințări pentru procesele economice existente poate fi susținut prin preocuparea arătată de DHL, unul dintre liderii mondiali în logistică, față de efectele pentru transporturi ale utilizării pe scară largă a producției 3D. Dacă produsele vor putea fi imprimate local, acolo unde este nevoie de ele, o consecință clară va fi reducerea substanțială a cantităților de mărfuri transportate.

Această tehnologie are un impact atât de mare asupra activității economice încât a fost comparată de analiștii economici cu inventarea tiparului în 1450, a motorului cu abur în 1750 sau a tranzistorului în 1950<sup>205</sup>.

Deja pe lângă marile corporații de tipul EADS (una dintre firmele care contribuie la producerea avioanelor Airbus) care fabrică deja piese de avion și intenționează chiar să producă o aripă de avion de 35 metri lungime prin acest procedeu, au

apărut și firme mai mici, cum ar fi Shapeways<sup>206</sup> sau Quirky<sup>207</sup> care revoluționează total producția. În cazul celor două firme menționate utilizatori de pe întreg globul care dispun de un calculator și o conexiune la Internet pot să conceapă designul unor produse, să îl transmită acestor firme și ele să îl realizeze prin tehnologia de imprimare 3D și să îl livreze<sup>208</sup>.

Caracterul obiectiv al acestor schimbări, precum și direcția schimbărilor poate fi analizat printr-un concept original, cel de **tranziție tehnologică**, concept dezvoltat și prezentat de Florin Bonciu în 1994 în cadrul tezei de doctorat și publicat în același an în colecția Biblioteca de Economie Mondială a Institutului de Economie Mondială<sup>209</sup>.

Conform acestei abordări, **tranziția tehnologică a fost definită pe baza unei analogii parțiale cu tranziția demografică drept un proces istoric ce descrie evoluția sistemelor tehnologice utilizate de o societate în funcție de gradul de adecvare la mediul natural și socio-economic și, implicit, în funcție de stabilitatea acestora.**

Acest proces are un caracter obiectiv (independent de voința omului) și constă dintr-o succesiune de trei stadii ale căror trăsături specifice sunt prezentate în cele ce urmează.

**Stadiul inițial** are în vedere sistemul tehnologic al unei societăți cu un grad înalt de integrare în mediul său natural, o societate în care procesul de creștere cantitativă este lent și în care principalele resurse de materii prime și energie sunt regenerabile.

**Stadiul creșterii accelerate**, cel de-al doilea stadiu, are în vedere sistemul tehnologic al unei societăți care, datorită unor modificări calitativ-structurale, cunoaște un proces remarcabil de creștere preponderent cantitativă. În cadrul acestui stadiu, respectiva societate construiește un mediu artificial, care ajunge treptat să fie opus celui natural. Accentul cade pe utilizarea resurselor neregenerabile de materii prime și energie, ceea ce conduce în timp la dezechilibre și contradicții între mediul natural și societatea omenească.

<sup>206</sup> [www.shapeways.com](http://www.shapeways.com)

<sup>207</sup> <http://www.quirky.com/>

<sup>208</sup> The third industrial revolution begins – The gentleman manufacturer, April 21, 2012, The Economist online, <http://www.economist.com/blogs/babbage/2012/04/third-industrial-revolution-begins>

<sup>209</sup> Florin Bonciu, Cooperarea Economică Internațională în domeniul tehnologiilor de vârf, Biblioteca de Economie Mondială nr. 17, Institutul de Economie Mondială, București, 1994.

<sup>201</sup> Mark Z. Jacobson, Mark A. Delucci, A Path to Sustainable Energy by 2030, Scientific American, November 2009

<sup>202</sup> 3D manufacturing – Print me a phone, The Economist, July 28, 2012.

<sup>203</sup> The printed world, The Economist, February 10, 2011

<sup>204</sup> Print me a Stradivarius, The Economist, February 10, 2011

<sup>205</sup> Print me a Stradivarius, The Economist, February 10, 2011

**Stadiul creșterii controlate**, cel de-al treilea stadiu, are în vedere sistemul tehnologic al unei societăți care a reușit să concilieze cerințele unor activități tehnico-economice intense cu cele ale compatibilității și integrării în mediul înconjurător prin adoptarea unor tehnologii intensive în informație. În domeniul energiei și al materiilor prime accentul este pus pe conservare și utilizare a resurselor regenerabile.

Referitor la succesiunea de trei stadii menționată se cuvin a fi făcute câteva comentarii:

- Succesiunea are un caracter obiectiv, ea decurge din interacțiunea implicațiilor tehnologiilor adoptate pe scară largă cu deciziile luate de majoritatea agenților economici. Ca atare, această succesiune se produce dincolo de orice decizie a unei / unor persoane, instituții sau organizații;
- Trecerea de la un stadiu la altul nu are o durată determinată și nici un parcurs linear. De asemenea, trecerea de la un stadiu la altul se produce în timp, gradual, fără a implica simultan pe toți agenții economici.

Ca atare, cu referire expresă la momentul actual în care se află economia mondială, nu este exclus ca o anumită combinație de tehnologii specifice stadiului trei, în condițiile unor anumite decizii politice, să conducă la o temporară reîntoarcere, desigur pe un alt plan, la stadiul al doilea. Dat fiind nivelul ridicat de cunoaștere, precum și faptul că tehnologia de vârf poate determina, dacă este folosită necorespunzător, constrângeri socio-economice și ecologice considerabile, este de presupus că o astfel de reîntoarcere este puțin probabilă și, oricum, nu poate fi decât pe termen scurt.

### ✓ 10.3. Economia mondială la orizontul anilor 2025 – 2030 – trenduri și implicații ale acestora

Preocupările sistematice pentru identificarea tendințelor pe termen lung constituie o zonă de interes pentru toate marile puteri (inclusiv pentru marile corporații transnaționale) datorită implicațiilor acestor tendințe asupra securității și stabilității la nivel local, regional și mondial.

Departe de a fi o chestiune de laborator, analiza acestor tendințe este importantă tocmai datorită faptului că ele au un caracter obiectiv, nu pot fi schimbate și deci tot ceea ce se poate face este asigurarea unui nivel corespunzător de pregătire pentru noul context global. A ști încotro se îndraptă lucrurile înseamnă a ști cum să te pregătești pentru momentul când schimbarea va fi evidentă și manifestă.

Analiza mai multor studii realizate la nivelul Uniunii Europene la propunerea Parlamentului European<sup>210</sup>, în Marea Britanie<sup>211</sup> sau în SUA<sup>212</sup> evidențiază un cvasi-consens asupra unei serii de caracteristici ale economiei mondiale la orizontul anilor 2030. Dintre acestea, prezentăm în cele ce urmează pe cele care par a avea impactul cel mai mare:

- ✓ - Globalizarea și noile tehnologii vor favoriza o tendință de fragmentare, de configurări și reconfigurări fragile în care rolul statelor se va diminua și în care indivizi și comunități structurate pe criterii economice, regionale, culturale sau religioase vor juca un rol important. O asemenea situație implică provocarea reprezentată de manifestarea unor riscuri caracterizate de o probabilitate mică de producere dar de un impact foarte ridicat, riscuri care le includ pe cele de natură teroristă;
- ✓ - Multipolarizarea centrelor de putere economică și apariția dincolo de țările BRICS a unor noi piețe dinamice situate în țări precum: Indonesia, Mexic, Turcia, Iran, Coreea de Sud, Egipt, Thailanda, Vietnam, Pakistan, Bangladesh, Filipine, Argentina;
- La nivel social pot apărea diferențe majore între generații, utilizarea Internetului conducând la omogenizări ale generațiilor tinere la nivel global mai degrabă decât pe criterii de natură statală. În contextul creșterii speranței de viață aceste diferențe pot conduce la tensiuni sau disfuncționalități în cadrul societăților în care diferențele de percepție dintre generații sunt majore și chiar incompatibile;
- ✓ - Manifestarea tot mai pregnantă în calitate de factori de influență decizională la nivel regional și global a societăților transnaționale și a centrelor urbane, în detrimentul statelor. Deja în 2010 dintre primele 100 de entități economice la nivel global 42 erau corporații iar dintre primele 150 de entități economice 58 % erau corporații. În acest context, de exemplu cea mai mare dintre aceste corporații, Wal-Mart, aflată pe locul 25 în lume ca putere economică, avea în 2010 venituri mai mari decât 171 de țări ale lumii și având 2,1 milioane locuri de muncă<sup>213</sup>. Tot în contextul acestor comparații între societăți transnaționale și țări să notăm că în 2010 firma de asigurări AXA care este prezentă în 57 de țări, are circa 163000 de angajați și 101 milioane clienți avea venituri mai mari decât România iar ING avea venituri mai mari decât Noua Zeelandă<sup>214</sup>. În ceea ce privește

<sup>210</sup> Citizens in an Interconnected and Polycentric World – Global Trends 2030, European Institute for Security Studies, April 27, 2012

<sup>211</sup> UK Government Office for Science, Annual Review 2011 - 2012

<sup>212</sup> The Wealth Report 2012 – A Global Perspective on Prime Property and Wealth, Knight Frank Research and Citi Private Bank

<sup>213</sup> Tracey S. Keys, Thomas W. Malnight, Corporate Clout Distributed: The Influence of the World's Largest 100 Economic Entities, Strategy Dynamics Global Limited, 2011

<sup>214</sup> Idem.



creșterea rolului orașelor, în fapt a marilor aglomerări urbane, McKinsey Global Institute aprecia că până în 2025 primele 100 de orașe din lume vor asigura 35 % din creșterea PIB-ului global. Și mai impresionant este faptul că în același interval de timp, 2010 – 2025 creșterea PIB-ului primelor 600 de orașe din lume va reprezenta circa 65 % din creșterea economică mondială<sup>215</sup>.

- Creșterea rolului științei și tehnologiei ca factori de producție și totodată de diferențiere între entitățile economice ce vor concura în economia mondială. Circulația rapidă a informațiilor și mobilitatea cercetătorilor va face ca țările ce adoptă politici susținute de sprijinire a cercetării științifice și tehnologice să poată recupera decalaje și chiar să atingă poziții fruntașe în anumite domenii. Deja unele dintre țările BRICS au dovedit rezultate remarcabile în aceste domenii;
- Accesul la sisteme de comunicații rapide și utilizarea inovatoare a acestora vor influența masiv modul de desfășurare a activităților economice precum și metodele de management;
- Conturarea tot mai evidentă a efectelor mutării centrului de greutate al activității economice din economia mondială din bazinul Atlanticului în bazinul Pacificului;
- Diminuarea rolului Uniunii Europene care este confruntată cu lipsa unui model de funcționare convingător (aspect ce include criza din zona euro), dar și cu pierderea de competitivitate la nivel global în absența unor măsuri coerente și sistematice de adaptare la noul context internațional.

După cum se poate observa din lista de mai sus faptul că economia mondială este în tranziție (cel puțin din punct de vedere al centrelor de putere, al structurii demografice, al tehnologiei, al climei și al raportului dintre mediul urban și cel rural) este o realitate, ceea ce este mai puțin clar este către ce și, mai ales, cum vor arăta etapele intermediare până la atingerea unui nou nivel de echilibru dinamic.

Nu este exclus ca rezultatul tranziției să fie destul de fluid deoarece este greu de imaginat (cel puțin la acest moment) un sistem la scară globală care să funcționeze coerent și optimizat pe termen lung. Numărul de actori implicați este foarte mare iar mecanismele și instituțiile care să asigure inter-acțiunea lor deopotrivă democratică și coordonată nu sunt încă previzibile, deși numeroase încercări sunt vizibile, fie că este vorba de grupul G20 sau de instituțiile din sistemul Organizației Națiunilor Unite.

Ca atare, această tranziție implică un nivel de incertitudine mai mare decât a fost întâlnit în deceniile imediat postbelice. Iar un nivel de incertitudine mai mare

<sup>215</sup> Richard Dobbs et al, Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class, McKinsey Global Institute, 2012

reclamă cu urgență alocarea mai multor resurse pentru a identifica evoluții posibile și pentru a fi pregătiți pentru ele.

Dificultatea identificării unei noi paradigme pentru funcționarea coerentă a acestei noi economii mondiale constă în paradoxul că singurii actori existenți în prezent care pot iniția acțiuni pe termen lung, cu impact global, sunt statele, în vreme ce rolul statelor devine tot mai difuz, mai inconsecvent și mai contestat.

Tot în același context, trecerea tot mai marcantă la o lume multipolară accentuează pe termen lung instabilitatea, dată fiind geometria variabilă intrinsec specifică multipolarismului. La momente diferite, centrele de putere vor avea interese diferite și se vor alia vremelnic cu cei care au aceleași interese cu ei. Alianțele conjuncturale nu vor garanta în niciun fel că noi situații și noi interese relevante nu vor conduce la reconfigurări, uneori surprinzătoare, ale alianțelor.

Marea provocare a conturării unei noi paradigme de dezvoltare sustenabilă la nivel mondial este deci, în primul rând, de natură conceptuală, filozofică, culturală și doar apoi de natură tehnică. Fără o acceptare largă, fără o legitimitate dincolo de orice îndoială orice propunere, oricât de științific corectă ar fi, va rămâne la stadiul de experiment. Din acest motiv, cunoașterea și înțelegerea tendințelor și a constrângerilor ce se manifestă în economia mondială sunt extrem de necesare pentru că răspunsul la acestea poate conduce la conturarea unui nou mecanism, fără îndoială imperfect, dar funcțional care să ia locul aranjamentelor de tip Bretton Woods sau chiar a construcțiilor de tip Uniunea Europeană.

Una dintre problemele legate de definirea unei noi paradigme a dezvoltării economice într-o lume globalizată provine din obișnuința decidenților economici și politici actuali, mai ales din lumea Occidentală dar nu numai, de a adresa efectele și nu cauzele și de a gândi pe termen scurt.

Această practică este o resultantă a cerințelor de eficiență care fac ca resurse (materiale, financiare și umane) să fie alocate doar pentru rezultate care pot fi obținute într-un orizont de timp scurt, dat fie de cerințele acționarilor sau proprietarilor (în cazul companiilor) sau de ciclurile electorale în cazul țărilor. Problema este că într-o economie globalizată chiar și numai înțelegerea problemelor ia mai mult timp decât aceste limite cuprinse între 3 și 5 ani, fără a mai lua în considerare conceperea, testarea și implementarea unor soluții (paradigme, instituții, mecanisme) globale.

Într-o lume multipolară, globalizată și conectată la Internet soluțiile par a veni mai degrabă din abordări de tip rețea (network) sau, folosind un termen și mai de actualitate din domeniul distribuției energiei, din abordări de tip rețea inteligentă (smart grid). Asemenea abordări permit rețele de furnizori și beneficiari care se



pot reconfigura în mod dinamic, care prezintă redundanțe caracterizate de costuri reduse și care au viteze de reacție ridicate în caz de schimbări necesare.

Astfel de abordări devin necesare datorită faptului că globalizarea conduce la ceea ce se numește "globalizarea problemelor locale". Cazul tipic este cel al unui furnizor aflat undeva în lume și care este esențial pentru activitatea unui mare număr de beneficiari situați în variate zone ale globului. Un exemplu este reprezentat de catastrofa de la Fukushima din 2011 care a afectat extrem de mulți producători din întreaga lume deoarece 22 % din producția mondială de plăci de siliciu de 300 de milimetri se realiza acolo, precum și o pondere însemnată de componente auto specializate<sup>216</sup>.

Conform unor studii, dezastrele naturale din Japonia din martie 2011 și consecințele lor asupra producătorilor de componente auto afectați au afectat extrem de mult beneficiarii din alte țări care depindeau de aceste componente: astfel, în aprilie 2011 exporturile din domeniul auto s-au redus cu 39 % în cazul provinciei Guangdong din China și cu 48,5 % în mai 2011 în cazul Thailandeii. Impactul a fost atât de mare deoarece considerente de eficiență au făcut ca beneficiarii să nu aibă stocuri de componente decât pentru maximum 3 zile iar furnizorul să fie unic<sup>217</sup>.

La nivelul producției globalizate specializarea extremă a devenit o regulă. Mulți producători și-au redus extrem de mult gama de componente pentru a putea reduce costurile și a optimiza aprovizionarea și desfacerea, în vreme ce beneficiarii lor (la rândul lor producători pentru consumatorii finali) s-au orientat spre furnizori unici care aveau simultan cea mai bună calitate și cel mai bun preț.

S-a ajuns astfel la începutul secolului XXI la un model de producție multi-țară bazat pe optimizarea costurilor la nivel global. Un exemplu ușor de înțeles este cel al popularei console de jocuri Wii realizată de Nintendo. Această consolă folosește circuite integrate realizate de IBM care pot fi produse în New York, testate în Taiwan, depozitate și grupate în seturi în Honk Kong și asamblate în China<sup>218</sup>. Orice întrerupere a acestui lanț de producție generează efecte în lanț care sunt dificil și costisitor de remediat.

<sup>216</sup> Dennis Fisher, Japan Disaster Shakes Up Supply-Chain Strategies, Harvard Business School, May 31, 2011

<sup>217</sup> Fujita Masahisa Rieti Hamaguchi Nobuaki, Japan and Economic Integration in East Asia: Post-disaster scenario, RIETI Discussion Paper Series 11-E-079, December 2011

<sup>218</sup> Dennis Fisher, Japan Disaster Shakes Up Supply-Chain Strategies, Harvard Business School, May 31, 2011

Soluția evidentă pare a fi diversificarea furnizorilor și a locațiilor de producție, mai ales în cazul celor situate în zone expuse dezastrelor naturale (cum sunt cele din Japonia) sau în zone de potențial conflict care poate afecta producția. Desigur că această soluție oferă o garanție a aprovizionării dar conduce la creșterea costurilor, creștere care urmează a fi suportată de consumatori. Decizia nu este ușor de luat, dar mai devreme sau mai târziu va trebui luată.

#### 10.4. O nouă paradigmă a dezvoltării economice mondiale: între coordonare și fragmentare

O economie mondială multipolară și globalizată funcționează între două extreme: cea a cooperării sau cea a fragmentării. Dificultatea trasării unor coordonate clare de evoluție derivă din faptul că traiectoria rezultată nu depinde doar de trendurile enunțate, ci și de opțiunile fiecăruia dintre actori (desigur, sunt mai importante opțiunile actorilor mari) și de modul în care interacționează aceste opțiuni individuale.

Globalizarea și multipolarizarea centrelor de putere au redus riscul unor conflicte militare majore, mai ales datorită adâncirii interdependențelor la nivel microeconomic, precum și a prezenței sub formă de acționari a tuturor marilor actori economici în practic toate țările lumii (cu foarte puține excepții notabile, cum ar fi Coreea de Nord).

În acest sens o observație pertinentă este aceea că în prezent o amenințare la adresa stabilității economiei mondiale nu este atât cea reprezentată de potențiale conflicte, cât cea reprezentată de pierderea coerenței și a direcției în cadrul sistemului decizional internațional, în vreme ce schimbarea raporturilor de putere economică se percepe doar post-factum, fără a avea o reprezentare efectivă și imediată<sup>219</sup>.

Definirea unei noi paradigme necesită și realizarea unei distincții clare între semnificațiile unor concepte și fenomene precum **multipolaritatea**, **multilateralismul** și **fragmentării**. **Multipolaritatea** semnifică mai multe centre de putere și multă lume asociază acest lucru cu adăugarea Chinei și eventual a Indiei și Braziliei la puterile economice existente. În realitate însă lucrurile nu sunt atât de simple. Ele ar fi simple dacă centrele de putere existente la un moment dat ar fi complet coerente în interiorul lor, astfel încât singura problemă ar fi cea a concilierii intereselor lor. Dar, dacă analizăm economia mondială

<sup>219</sup> Global Governance 2025: At a Critical Juncture, The European Institute for Security Studies, Paris, 2010

actuală vom constata că puterile economice nu sunt nici complet coerente (la un moment dat) și nici complet consecvente (în sensul de a-și menține o anumită poziție în timp, la momente diferite). Aceste probleme legate de coerență și consecvență se pot observa cel mai bine în cazul Uniunii Europene, dar ea nu este singurul actor care are un comportament nelinear.

În măsura în care actorii de importanță mondială pot fi coerenti și consecvenți ei pot utiliza și dezvolta un sistem instituțional de decizie bazat pe multilateralism, similar organizațiilor de tip Fondul Monetar Internațional sau Banca Mondială. În caz contrar însă există riscul fragmentării, al multiplicării relațiilor de tip bilateral care vor trebui mereu renegociate în funcție de evoluția circumstanțelor.

Riscul fragmentării este dat și de faptul că în economia mondială contemporană și cu atât mai mult în cea din 2020 sau 2030 multipolaritatea este și va fi însoțită și de apariția și manifestarea tot mai evidente a actorilor non-statali transnaționali, cum ar fi mari corporații transnaționale (deja prezente), dar și organizații neguvernamentale, organizații civice, biserici și alte organizații spirituale, inclusiv actori negativi, de tipul organizațiilor criminale sau teroriste.

Față de aceste aspecte nevoia de coordonare, de limitare a arbitrariului și incertitudinii sunt evidente, rămânând problema dificilă a opțiunilor acceptate dacă de nu de toți, atunci măcar de o majoritate capabilă să da tonul.

Din punct de vedere economico-statistic multipolaritatea poate fi interpretată doar ca existență a mai multor centre de creștere economică semnificativă, situate atât în țările dezvoltate, cât și în cele emergente. În acest sens, conform estimărilor Băncii Mondiale, în anul 2025 peste 50 % din creșterea economică mondială va fi asigurată de 6 țări: Brazilia, China, India, Indonezia, Coreea de Sud și Federația Rusă<sup>(220)</sup>. Și mai interesant este faptul că aceste 6 state vor avea în 2025 un Produs Intern Brut egal cu al zonei euro.

O economie mondială globalizată necesită un sistem de guvernare globală care este încă departe de a fi o opțiune reală. Într-o economie mondială globalizată sistemele de relații și acorduri bilaterale sunt pur și simplu inefficiente. Este clar că noile puteri economice, în primul rând China, dar și India, Brazilia și altele vor trebui să fie parte a unui sistem instituțional multipolar.

Analiza evoluțiilor din ultimii ani ridică și aici o problemă: un singur sistem instituțional multipolar sau mai multe astfel de sisteme, eventual cu membrii care

<sup>220</sup> Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy, World Bank, 2011

se pot regăsi în diferite configurații? Întrebarea nu este retorică de vreme ce asistăm nu doar la discuții despre G20, dar și la reuniuni BRICS (Brazilia, Rusia, China, India, Africa de Sud) sau RIC (Rusia, India, China). Desigur că un singur sistem instituțional multipolar ar fi mai stabil decât o mulțime de sisteme multipolare organizate pe domenii sau zone geografice, dar optimul teoretic este rareori un criteriu de decizie din punctul de vedere al intereselor statale.

Ceea ce transpare deja este faptul că noua paradigmă va implica o extindere a integrării țărilor în dezvoltare și emergente într-un sistem financiar global, într-un mod similar mecanismului prin care aceleași țări au fost integrate în deceniile anterioare în sistemul comercial global. Această viziune exprimată de Banca Mondială în 2012 este pertinentă și pornește de la extrapolarea unor realități deja bine conturate, cum ar fi cele legate de contribuția acestui grup de state la creșterea economică mondială, de ponderea lor în populația globului sau de faptul că aceste două elemente vor influența major fluxurile comerciale și logistice ale deceniilor următoare<sup>(221)</sup>.

Problema este că modul de funcționare curentă a unui astfel de sistem nu este încă clar, cu atât mai mult cu cât participarea la el înseamnă și responsabilități, nu doar drepturi. Statele Unite ale Americii sunt adesea acuzate că joacă rolul unui "jandarm mondial", dar întrebarea este cât sunt dispuse alte puteri să asume din acest rol (desigur presupunând că SUA ar fi dispuse să îl împartă). Un exemplu care ilustrează dificultatea răspunsului la întrebarea anterioară este reținerea extremă a Uniunii Europene de a aloca fonduri substanțiale pentru o prezență militară pe măsura prezenței economice pe care o reclamă în economia mondială.

Desigur că un răspuns, fie și indirect, rezultat din evoluția poziției relative în economia mondială a diversilor actori, va depinde major de evoluția economiei SUA și de opțiunile de politică externă ale acesteia, dar și de măsura în care Uniunea Europeană va gestiona problemele sale structurale și instituționale, cu precădere cele din zona euro.

Mutarea evidentă a centrului de greutate al activităților economice mondiale din bazinul Atlanticului în cel al Pacificului nu este de natură a ajuta Uniunea Europeană, exceptând cazul în care la nivel comunitar se ia o decizie curajoasă de deschidere către economia mondială globalizată, inclusiv în ceea ce privește o politică de imigrație similară celei a SUA.

<sup>(221)</sup> Global Development Horizons 2012: Capital for the Future: Changing Needs and Opportunities in Global Investment, World Bank, 2012

Un scenariu mediu, care ia în considerare o tranziție relativ lină către o nouă paradigmă ar fi cel în care, menținând SUA într-o poziție de inițiativă, sprijinită de Uniunea Europeană, s-ar creat treptat un sistem global de decizii consensuale care să integreze într-un mod acceptabil pentru toate părțile toate noile puteri economice ale lumii. Acest sistem ar presupune deopotrivă principii, mecanisme și instituții și desigur că experiența dobândită până acum cu instituțiile create la Bretton Woods, cu G8 sau G20, precum și cu OECD sau ASEAN, pentru a nu da decât câteva exemple, ar putea reprezenta un bun punct de pornire în acest demers.

## Reacții ale unor actori statali și instituționali față de tendințele manifestate în economia mondială

### 11.1. Bazinul Atlanticului și al Pacificului – semnificațiile transferului de putere economică

Despre mutarea centrului de greutate al economiei mondiale din bazinul Atlanticului în cel al Pacificului și despre un "secol al Pacificului" a început să se vorbească în mod sistematic încă de la mijlocul anilor 1980. Cele mai bine de două decenii care au trecut de atunci nu au făcut decât să confirme și chiar să depășească previziunile exprimate atunci<sup>222</sup>. Astfel, o prognoză a OECD din 1992<sup>223</sup> considera că abia prin 2040 zona Pacificului va reprezenta peste 50 % din Produsul Brut Mondial, în vreme ce evoluțiile ulterioare au făcut ca acest prag să fie deja depășit în 2012.

Pentru a înțelege importanța acestei regiuni în ansamblul sistemului economic global de astăzi să notăm că în 2012 cei 21 de membri ai Forumului de Cooperare Economică Asia – Pacific (APEC – Asia Pacific Economic Cooperation)<sup>224</sup> reprezentau circa 40 % din populația mondială, circa 54 % din Produsul Brut Mondial, precum și 44 % din totalul comerțului mondial<sup>225</sup>. O reprezentare grafică având la bază calcule exacte ne indică cum s-a mutat centrul de greutate al economiei mondiale din zona Atlanticului în cea a Pacificului și care sunt perspectivele<sup>226</sup>.

Zona Pacificului reprezentată în principal de țările Forumului de Cooperare Economică APEC care a fost înființat în 1989 este cea mai dinamică zonă a economiei mondiale, între 1989 și 2011 ritmul anual de creștere al Produsului Brut al acesteia fiind de circa 3,5 %. Stabilitatea perspectivelor pozitive ale evoluțiilor pe termen lung ale zonei este dată, între altele, și de faptul că printre membrii se numără atât SUA, Canada și Mexic, cât și Rusia, China, Japonia și Australia, alături de alte economii mai mici dar foarte dinamice.

<sup>222</sup> Staffan Linder, *The Pacific Century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism*, Stanford University Press, 1986

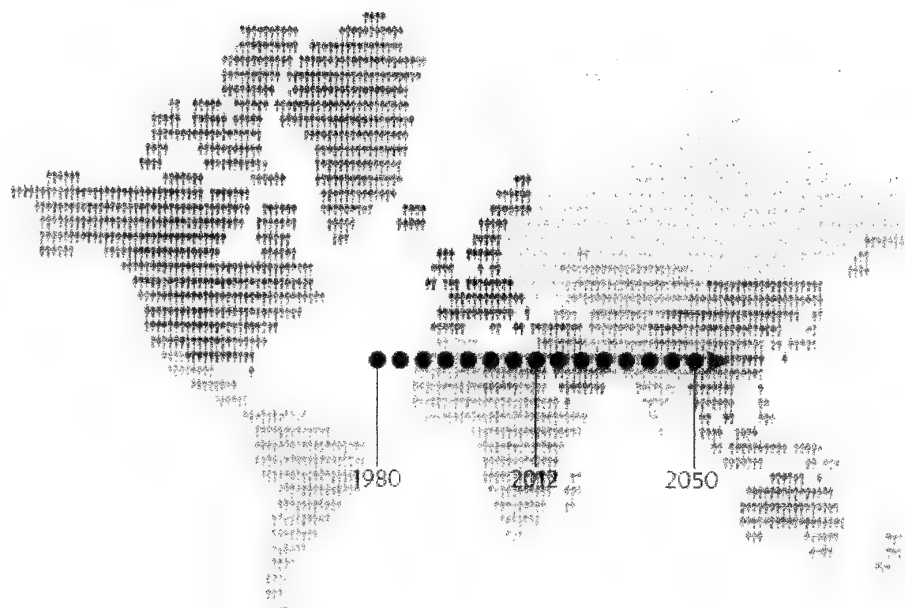
<sup>223</sup> Long Term Prospects for World Economy, OECD, Paris, 1992

<sup>224</sup> Cele 21 de state membre APEC sunt: Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Coreea de Sud, Hong-Kong, Indonezia, Japonia, Mexic, Malaezia, Noua Zeelandă, Papua Noua Guinee, Peru, Filipine, Rusia, Singapore, Thailanda, Taiwan, SUA, Vietnam.

<sup>225</sup> APEC at a Glance 2012, [www.apec.org](http://www.apec.org)

<sup>226</sup> Danny Quah, *The Global Economy's Shifting Centre of Gravity*, Global Policy, London School of Economics, Volume 2, Issue 1, January 2011

**Grafic 11.1. Mutarea spre est a centrului de greutate al economiei mondiale 1980 – 2050**



Sursa: Danny Quah, The Global Economy's Shifting Centre of Gravity, Global Policy, London School of Economics, Volume 2, Issue 1, January 2011

Importanța deosebită a zonei a făcut ca în politica oficială a Statelor Unite ale Americii să se vorbească despre secolul XXI ca despre Secolul Pacific al SUA (America's Pacific Century), cu alte cuvinte secolul în care atenția SUA va fi orientată prioritar spre Pacific<sup>227</sup>. Unii comentatori au comparat chiar declarațiile oficiale ale SUA cu privire la importanța bazinului Pacific în secolul XXI din noiembrie 2011 cu declarațiile făcute în 1963 de președintele Kennedy care au marcat începutul construcției cooperării nord-atlantice<sup>228</sup>.

Pentru a reveni în zona calculelor să arătăm că proiecții recente cu privire la ierarhizarea primelor 10 țări ale lumii pentru 2030 și 2050 față de 2010 se prezintă astfel.

<sup>227</sup> Hillary Clinton, America's Pacific Century, Foreign Policy, November 2011

<sup>228</sup> Keshav Prasad Bhattarai, From Kennedy's Atlantic Partnership to Clinton's Pacific Century, The reporter weekly, (Nov 28-December 4), 2011

**Tabel 11.1.**

**Primele 10 economii din lume după PIB nominal (milioane dolari SUA 2010)**

Rang 2010	Țara	PIB	Rang 2030	Țara	PIB	Rang 2050	Țara	PIB
1	SUA	14612	1	China	57138	1	China	205321
2	China	5860	2	SUA	35739	2	India	180490
3	Japonia	5465	3	India	24824	3	SUA	83805
4	Germania	3292	4	Japonia	9213	4	Indonezia	45901
5	Franța	2602	5	Brazilia	8780	5	Nigeria	42437
6	Marea Britanie	2259	6	Rusia	7380	6	Brazilia	33199
7	Italia	2044	7	Indonezia	7299	7	Rusia	19697
8	Brazilia	1989	8	Germania	6466	8	Japonia	16394
9	India	1596	9	Marea Britanie	5819	9	Filipine	14738
10	Canada	1572	10	Franța	5236	10	Marea Britanie	13846

Sursa: Willem H. Buiter, Ebrahim Rabbari, Global growth generators: Moving beyond emerging markets and BRICs, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, no.55, April 2011.  
Notă: Cu bold sunt menționatele așa-numite țări 3G – Global Growth Generators (Generatorii de creștere globală).

Față de aceste proiecții care sunt în cea mai mare parte compatibile sau similare cu cele ale Băncii Mondiale sau ale altor organizații internaționale sunt de făcut **trei comentarii**.

*PIB / PIB loc (ppp)*  
**Primul comentariu** are în vedere faptul că deși valoarea absolută a PIB este importantă și determină, fără îndoială, consecințe în planul puterii economice și al poziției unei economii în contextul global, totuși PIB pe locuitor rămâne un indicator mai apropiat de puterea economică reală a unui stat. Din acest punct de vedere, conform aceleiași surse citate, la orizontul anilor 2050 primele 10 poziții la nivel global din punct de vedere al PIB pe locuitor se vor prezenta după cum urmează.

Tabel 11.2.

Primele 10 economii din lume după PIB pe locuitor (exprimat la paritatea puterii de cumpărare în dolari SUA 2010)

Poziție în 2050	Țară sau entitate economică	PIB pe locuitor PPP
1	Singapore	137710
2	Hong Kong	116639
3	Taiwan	114093
4	Coreea de Sud	107752
5	SUA	100802
6	Arabia Saudită	98311
7	Canada	96375
8	Marea Britanie	91130
9	Elveția	90956
10	Austria	90158

Sursa: Citi Investment Research and Analysis, 2011

Un al doilea comentariu se referă la apariția unui nou concept, acela de țări 3G (3G Countries), acronim care provine de la "Global Growth Generators" (Generatori de creștere globală). Willem H. Buiter și Ebrahim Rahbari de la Citi Group au propus în februarie 2011 o nouă categorie de țări (Generatorii de creștere globală) care, în opinia lor, vor asigura o profitabilitate mai mare la orizontul anilor 2030 – 2050 decât grupul țărilor BRICS sau cel al țărilor emergente<sup>229</sup>. Aceste țări au fost identificate ca factori de creștere pe termen lung pe baza unui indice compus din 6 parametri (rata de economisire și investire internă, perspectivele demografice, starea de sănătate și nivelul de educație, calitatea instituțiilor și politicilor în raport cu mediul de afaceri, precum și deschiderea față de economia mondială).

În fine, un al treilea comentariu se referă la faptul că din Tabelul 1 rezultă că în 2010 între primele 10 economii din lume se numărau 4 țări din Europa Occidentală (Germania, Franța, Marea Britanie și Italia). Conform previziunilor, în 2020 Europa va fi prezentă în topul primelor 10 economii din lume cu doar 3 țări din Europa Occidentală (Germania, Marea Britanie, Franța) la care se adaugă, și, de fapt, le devansează pe toate trei, Rusia, care însă are un statut aparte, fiind o țară situată pe două continente (Europa și Asia), partea europeană a Rusiei fiind

<sup>229</sup> Willem H. Buiter, Ebrahim Rahbari, Global growth generators: Moving beyond emerging markets and BRICS, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, no.55, April 2011

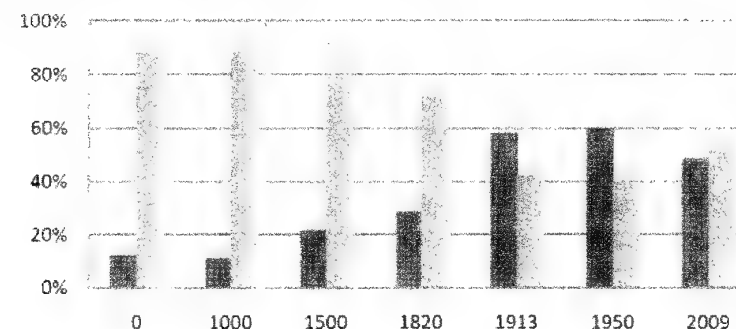
oricum în Est și nu în Vest. Lucrurile se schimbă radical însă în 2050 când între primele 10 economii nu mai regăsim decât o țară din Europa de Vest (Marea Britanie) și din nou Rusia. Semnificația economică este și mai însemnată dacă vom privi valorile estimate pentru PIB-ul economiilor respective la orizontul anilor 2050, valori mult mai mari decât în prezent și foarte departe de valorile actuale ale țărilor din Europa Occidentală.

Chiar dacă sunt luate cu justificate rezerve, aceste previziuni sunt relevante pentru indicarea unui rol tot mai marginal care va fi jucat de Europa Occidentală și de Uniunea Europeană (în măsura în care se va menține ca organizație) în economia globală la jumătatea secolului XXI.

În contextul crizei economice din țările occidentale, precum și ca urmare a problemelor de fond, conceptuale, cu care se confruntă în prezent Uniunea Europeană, tot mai mulți analiști își îndreaptă privirea spre termenele lungi, nu doar în viitor, ci și în trecut. În acest fel, lărgind mult intervalul de timp de analiză, se pot încadra mai bine evoluțiile economice din prezent, precum și cele din perspectivă, și se pot detecta eventuale trenduri lungi sau ciclicitatea unor fenomene.

Una dintre cele mai lungi perspective asupra evoluției în timp a raporturilor de forțe din economia mondială este cea propusă de Angus Maddison<sup>230</sup> și completată de Barry Eichengreen<sup>231</sup>.

Grafic 11.2. Ponderea în economia mondială a actualelor țări dezvoltate în raport cu restul lumii în perioada 1 - 2009



Notă: Coloanele de culoare roșie reprezintă contribuția la PIB-ul mondial a actualelor țări dezvoltate (SUA, Europa Occidentală, Canada, Japonia, Australia, Noua Zeelandă), iar coloanele de culoare albastră restul lumii.

Sursa: Barry Eichengreen, Global Shifts, University of California, Berkeley, April 2011

<sup>230</sup> Angus Maddison, The World Economy: A Millennial Perspective, OECD, Paris, 2001: OECD

<sup>231</sup> Barry Eichengreen, Global Shifts, University of California, Berkeley, April 2011



Dintr-o perspectivă atât de lungă (de două milenii) desigur că evoluțiile actuale nu sunt decât o etapă în care rolurile se schimbă între ceea ce numim generic Occident și restul lumii, schimbare care desigur că se va întinde pe durata a mai multor decenii.

Caracterul obiectiv al acestor schimbări, faptul că ele nu reprezintă o noutate în istorie, precum și implicațiile lor au făcut ca toate marile puteri, fie ele țări sau entități economice de integrare să încerce nu doar să contureze direcția schimbărilor, ci și să definească posibile căi de acțiune care să atenueze impactul negativ asupra lor și totodată să valorifice eventuale lor avantaje potențiale.

În acest context, în cele ce urmează vor fi prezentate direcțiile de acțiune pe care le au în vedere Uniunea Europeană și SUA ca răspuns la schimbările din economia mondială.

### ✓ 11.2. Poziția Uniunii Europene privind perspectivele sale în economia mondială la orizontul anilor 2030 - 2050

Pe baza trendurilor deja manifestate, precum și prin luarea în considerare a factorilor de influență pe termen lung și a perspectivelor globalizării, la nivelul Uniunii Europene au fost identificate 3 posibile scenarii de evoluție ale acestei organizații până în 2050<sup>232</sup>.

Aceste scenarii au fost concepute pe baza a 6 tendințe obiective identificate la nivel mondial și care vor fi prezente în oricare din cele trei variante. Aceste tendințe se referă la:

- Evoluțiile demografice și sociale la nivel global;
- Aspecte legate de energie și resursele naturale, de eficiența utilizării acestora, precum și de evoluțiile legate de schimbările de climă și de efectele acestor schimbări asupra mediului înconjurător;
- Perspectivă economică și tehnologică;
- Evoluțiile geopolitice și guvernanta mondială, inclusiv evoluția frontierelor Uniunii Europene, a nivelului de integrare europeană și evoluția rolului Uniunii Europene în contextul economiei mondiale;
- Dinamica teritorială și mobilitatea socială;
- Cercetarea, educația și inovarea.

Aceste 3 scenarii, foarte diferite dar care acoperă practic întreaga paletă de posibilități (scenariul pesimist, scenariul optimist și scenariul mediu), sunt:

<sup>232</sup> Global Europe 2050, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Directorate B – European Research Area, Unit B.5. – Social Sciences and Humanities, 2012

Scenariul pesimist

PERSPECTIVĂ

- **"Nimeni nu ia nicio inițiativă" (Nobody cares)**, este un prim scenariu (scenariul mediu) în care Uniunea Europeană nu are o viziune clară asupra direcției de urmat și a acțiunilor necesare. În acest caz instituțiile europene funcționează din inerție, cu eventuale mici ajustări necesare datorită unor crize de moment, fără a se propune modificări de fond sau redefiniri ale obiectivelor și filozofiei organizației. Drept consecință creșterea economică din Uniunea Europeană va rămâne mai redusă decât în alte zone ale globului (mai ales în raport cu China sau SUA) sau chiar negativă în unele perioade. Presupunerea în cadrul scenariului este aceea că restul economiei mondiale evoluează pozitiv (pe ansamblu economia mondială înregistrează creștere economică). De asemenea, Uniunea Europeană nu va reuși să valorifice mai bine potențialul său de creativitate și inovare, fapt ce va avea drept consecință pierderea competitivității internaționale pe termen lung în raport cu zone mai dinamice ale economiei mondiale. Totodată, consecințele fenomenului de îmbătrânire a populației nu sunt soluționate constructiv și conduc la fenomene de instabilitate economică. O soluție posibilă la problemele demografice este liberalizarea imigrației, fapt ce poate conduce la dublarea populației musulmane până în 2020 și la atingerea de către această populație a unei ponderi de 20 % din populația Europei până în 2050. Piața internă rămâne incompletă, cu segmente liberalizate doar parțial (cum ar fi serviciile) iar pozițiile diferite adoptate de state membre și segmente ale populației față de schimbările de climă și energie (cum ar fi, de exemplu, poziții diferite față de utilizarea energiei nucleare) vor conduce la o creștere a dependenței Uniunii Europene de importurile de energie.

- **"Uniunea Europeană sub amenințare" (EU under threat)** este un al doilea scenariu, cel pesimist, care ia în calcul un declin economic pronunțat al Europei, caracterizat între altele de crize alimentare și de energie periodice, urmat de recurgerea la măsuri protecționiste din partea statelor membre. Presupunerea din acest scenariu iau în calcul și efectele unor fenomene reale, legate de reducerea numărului populației Europei cu 30 – 40 de milioane la fiecare deceniu după 2010 datorită sporului negativ al populației, precum și faptul că în 2050 peste 10 % din populația Europei va avea peste 80 de ani. Cel de-al doilea scenariu are în vedere o evoluție nefavorabilă și la nivel mondial (chiar dacă pe ansamblul economiei mondiale Produsul Brut Mondial poate să crească, dar ascunzând mari inegalități). În acest scenariu, fenomene protecționiste se produc și la nivel mondial, pot să apară chiar conflicte militare limitate la anumite zone. În acest caz, ponderea Uniunii Europene în Produsul Brut Mondial se va reduce în 2050 față de 2011 la aproape 50 %. Ca urmare a acestor situații statele membre vor fi orientate tot mai mult spre ele însele, fapt ce va duce

la fragmentarea eforturilor și la o eficiență de ansamblu a organizației redusă. Într-un asemenea caz nu este exclus ca membrii marcanți ai Uniunii Europene de azi să se retragă din organizație, organizația să funcționeze cu mai multe viteze și cu o geometrie variabilă.

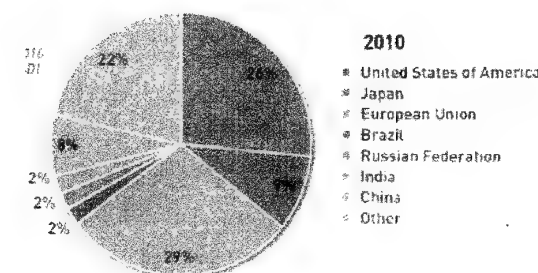
- **"Renașterea Europei"** (European Renaissance) este cel de-al treilea scenariu, scenariul optimist, în care Uniunea Europeană continuă să se extindă și să își întărească poziția în cadrul economiei globale ca urmare a adâncirii integrării sale economice (inclusiv fiscale), politice și militare. Astfel de evoluții presupun adoptarea cu succes a unei politici de imigrare selective care să permită menținerea standardelor de viață occidentale și să asigure funcționarea sistemelor de asistență socială și medicală. Totodată se presupune și faptul că se va găsi o soluție pentru situația de pe piața muncii în care trei sau chiar patru generații vor lucra împreună, față de cazul clasic cu doar două generații. În acest scenariu evoluțiile sunt pozitive și pe ansamblul economiei mondiale, care devine multi-polară și bazată pe o largă consultare între actorii globali prin diferite mecanisme instituționale, în vreme ce la nivel de țări are loc o adâncire a democrației și a participării cetățenilor la luarea oricăror decizii, fenomen sprijinit și de accesul la rețelele informatice și de socializare. Este interesant de semnalat că în acest al treilea scenariu, economia mondială se va baza pe trei monede de referință prin apariția alături de dolarul SUA și euro a unei a treia monede provenind din Asia, care ar putea fi o monedă de cont numită generic ACU (Asian Currency Unit), calculată pe baza unui coș format din monedele principalelor economii din Asia. O asemenea monedă de cont ar putea fi un precursor al unei monede reale, tot așa cum moneda de cont vest-europeană ECU (European Currency Unit) a fost un precursor al euro. Conform acestui scenariu va crește accentul pus pe inovare iar investițiile realizate în inovarea tehnologică și a serviciilor vor genera efecte pozitive în planul dezvoltării economice și sociale.

După cum se observă, cel puțin din perspectiva anului 2012, primul scenariu pare a fi foarte plauzibil, multe din trăsăturile descrise fiind deja observabile, alături de unele elemente din cel de-al doilea scenariu. Cel puțin din perspectiva actuală scenariul optimist pare foarte puțin plauzibil. Această interpretare este susținută și de evoluțiile economice înregistrate de Europa pe termen foarte lung. Astfel, în 1900 ponderea Europei (excluzând Rusia) în Produsul Brut Mondial era de circa 40 %. În anul 2000, deci 100 de ani mai târziu, ponderea Europei era doar de mai puțin de 25 % iar în conformitate cu trendurile actuale ponderea sa în 2050 va fi de circa 15 %<sup>233</sup>.

<sup>233</sup> Global Europe 2050, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Directorate B – European Research Area, Unit B.5. – Social Sciences and Humanities, 2012

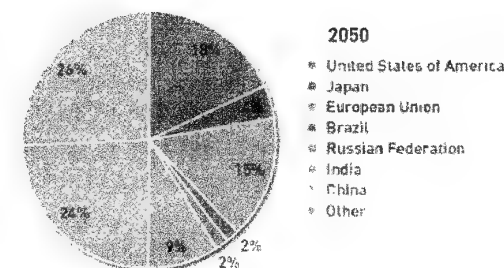
Aceste schimbări ale ponderii Uniunii Europene între 2010 și 2050 sunt reprezentate în cele două grafice de mai jos.

**Grafic 11.3. Ponderea principalelor țări și zone geografice în Produsul Brut Mondial 2010**



Sursa: CEPIL, 2011

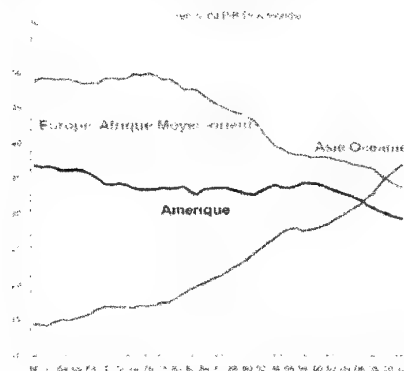
**Grafic 11.4. Ponderea principalelor țări și zone geografice în Produsul Brut Mondial 2050**



Sursa: CEPIL, 2011

Faptul că evoluțiile cu gradul de probabilitate mai ridicată sunt cele reprezentate de primul scenariu cu o serie de elemente de la celelalte două poate fi susținut și de graficele următoare care au în vedere tendințe pe termen lung, respectiv perioada 1960 – 2012.

**Grafic 11.5. Evoluția ponderii unor zone geografice în Produsul Brut Mondial exprimat la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPP) 2005**

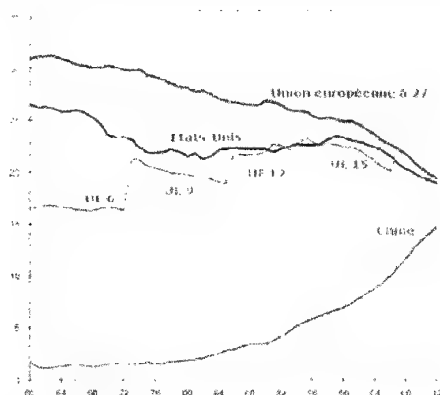


Sursa: CEPIL, baza de date CHELEM-PIB

Din Graficul 5 se observă faptul că pe termen lung singura zonă geografică care prezintă o creștere continuă este cea reprezentată de Asia – Oceania, fapt susținut și de perspectivele demografice ale acestei zone care are un segment important de populație tânără și a atins și o masă critică a dezvoltării economice pentru a avea în deceniile viitoare o creștere bazată într-o proporție crescândă pe piața internă a zonei.

În ceea ce privește evoluția ponderii Uniunii Europene (în fapt a țărilor care fac parte din Uniunea Europeană, începând de la 6 până la 27 de membri) în raport cu SUA și China în Produsul Brut Mondial pentru intervalul de timp 1960 – 2012 se observă un trend clar descendent.

**Grafic 11.6. Evoluția ponderii Uniunii Europene, SUA și Chinei în Produsul Brut Mondial exprimat la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPP) 2005**



Sursa: CEPIL, baza de date CHELEM-PIB

Utilitatea analizei trendurilor pe termen lung este dată mai ales de faptul că se pot elimina interpretările conjuncturale. În graficul de mai sus se observă, de exemplu, faptul că dacă se iau în considerare toate cele 27 de țări care sunt în prezent membre ale Uniunii Europene vom avea de a face cu o reducere a ponderii lor în Produsul Brut Mondial încă din 1960, fapt ce exclude interpretarea unei slăbiciuni de moment, cauzată de criza declanșată în 2008.

### Evoluții posibile și riscuri pentru Uniunea Europeană în context global la orizontul anilor 2050

Față de aceste perspective mai puțin favorabile Uniunii Europene mai multe grupuri de lucru au elaborat anumite obiective de atins și criterii de măsurare a progresului care ar putea oferi Uniunii șansa unui nou început, adecvat noilor condiții din economia mondială, precum și posibilitatea atingerii unui nou tip de echilibru, în cazul în care măsuri adecvate ar fi implementate în mod consecvent de toate țările Uniunii Europene<sup>234</sup>.

Urgența acestor demersuri a fost sintetizată de Grupul de Reflecție asupra viitorului Uniunii Europene 2030 sub formula: **"Reformă sau Declin"**<sup>235</sup>. În raport cu restul evoluțiilor din economia mondială Uniunea Europeană este confruntată cu provocarea de a asigura sustenabilitatea modelului său economic și social (cel al unei economii sociale de piață caracterizate de o înaltă eficiență) și de a identifica resursele ce pot fi mobilizate pentru a se asigura atât solidaritatea și coerența internă necesare funcționării modelului, cât și pentru susținerea lui în confruntarea cu alte modele propuse de alți actori din economia mondială.

Unele dintre cele mai avansate demersuri exploratorii au fost realizate în cadrul unei abordări numite PASHMINA - **Paradigm shifts modelling and innovative approaches – Modelarea schimbării de paradigmă și abordări inovatoare** care este finanțat de Uniunea Europeană în cadrul Framework Project 7<sup>236</sup>. PASHMINA are în vedere identificarea unor modalități de răspuns mai adecvat la schimbările globale pe termen lung (2030 – 2050), prin elaborarea unei noi generații de modele și de indicatori care să permită luarea în considerație a interacțiunii dintre economie și mediul înconjurător, precum și schimbările care au loc în abordarea relațiilor dintre energie – transporturi – mediul înconjurător și a celor dintre folosirea terenurilor și aspectele teritoriale.

<sup>234</sup> European forward-looking activities: Building the future of 'Innovation Union' and ERA, Additional insights from the European seminar that took place in Brussels on 3 March 2011, European Union, 2011.

<sup>235</sup> Project Europe 2030 - Challenges and Opportunities, A Report to the European Council by the Reflection Group on the Future of the EU 2030, May 2010

<sup>236</sup> [http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/470\\_en.html](http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/470_en.html)

Conform acestor studii, șansa Uniunii Europene pentru deceniile ce vor veni va consta în realizarea a trei tranziții<sup>237</sup>:

TRANZIȚII

- 1 - De la ideea de creștere fără limite la ideea de creștere în cadrul unor limite. În vreme ce creșterea fără limite nu este sustenabilă și conduce pe termen lung la stagnare, creșterea în cadrul unor limite poate conduce la un nou fel de bunăstare.
- 2 - De la ideea de a face lucrurile repede care implică ideea unui consum în creștere de bunuri materiale realizate industrial la ideea de a face lucrurile încet care implică mai puțin consum de bunuri materiale și mai mult consum de bunuri cognitive (informaționale). Prin această tranziție se poate face trecerea de la "Produsul Intern Brut industrial" la "Produsul Intern Brut Informațional". Diferența majoră între cele două abordări este aceea că civilizația materială este finită prin limitele intrinseci ale suprafeței Terrei și ale resurselor acesteia, în vreme ce o civilizație informațională este practic nelimitată.
- 3 - De la ideea de a desfășura activitățile economice izolat, la nivel de firmă sau de entitate economică, la ideea de a face lucrurile împreună, fie că este vorba de nivelul micro-economic (al firmei) sau de nivelul macro-economic (al entităților economico-administrative). Prima abordare presupune mai puțin interes pentru implicațiile asupra mediului natural și a societății deoarece interesul este definit îngust, pe când cea de-a doua abordare presupune mai multă grijă față de natură și societate deoarece interesul este definit în sens larg.

După cum se poate remarca, aceste tranziții sunt în primul rând de natură conceptuală, iar realizarea lor va implica eforturi concertate la toate nivelurile, până la nivel de individ.

Promovarea și diseminarea acestor noi abordări, care poate fi sintetizată în formula "Creștere prin Cunoaștere" (Growth through Knowledge) va implica noi modele culturale și educaționale care vor avea un rol esențial, deoarece restul schimbărilor (de natură economică, tehnologică, managerială, etc.) sunt posibile la actualul nivel de cunoaștere, marea problemă va fi cum să se realizeze la nivel de masă schimbarea unor mentalități și valori.

Un proces de asemenea amploare nu poate avea succes decât dacă percepția publică asupra nevoii și utilității schimbării este puternică și de durată, în contextul înțelegerii schimbărilor ce au loc la nivel mondial.

<sup>237</sup> Andrea Ricci, European Forward Looking Activities: Insights for building the future of Innovation Union and ERA, Presentation, Brussels Seminar - 3 March 2011

Ceea ce ar putea cataliza acest vast proces de schimbare a mentalității celor circa 500 de milioane de cetățeni din țările membre ale Uniunii Europene ar fi conștientizarea faptului că la orizontul anilor 2050 vor fi trei mari puteri economice: China, India și SUA. Mai mult decât atât, între 2009 și 2050 creșterea cumulată a Produsului Intern Brut al Chinei și Indiei va reprezenta circa 60000 miliarde de dolari (60 de trilioane), cu alte cuvinte, cât Produsul Brut Mondial total actual. Ponderea celor mai importante economii din cadrul Uniunii Europene (Germania, Franța, Marea Britanie, Italia) în cadrul grupului G20 se va reduce de la 24 % în 2009 la sub 10 % în 2050<sup>238</sup>. În aceste condiții, singura posibilitate ca țările europene să aibă un rol semnificativ la nivel mondial este aceea de a acționa concertat, în cadrul unei organizații, fie ea Uniunea Europeană actuală sau o formă transformată a acesteia.

### 11.3. Evoluții posibile și riscuri pentru Statele Unite ale Americii în context global la orizontul anilor 2050

SUA

Av) În comparație cu Uniunea Europeană, Statele Unite ale Americii par a avea un viitor mai sigur și chiar favorabil la orizontul anilor 2030 - 2050. Un prim avantaj, intrinsec, al SUA față de Uniunea Europeană este acela că SUA sunt un stat, fapt ce îi asigură din start o coerență și continuitate în acțiune la care Uniunea Europeană nu are și nici nu va avea acces.

Ar) Un al doilea avantaj este legat de aspectul demografic, SUA având o pondere a populației tinere net superioare celei din Uniunea Europeană, iar trendul demografic fiind de creștere. În perioada 2010 - 2050 populația SUA urmează să crească cu peste 100 de milioane de locuitori, de la circa 308 milioane în 2010<sup>239</sup> la circa 450 milioane locuitori în 2050<sup>240</sup>.

Totodată, studii recente au arătat că pentru perioada 2000 - 2050 cohorta de populație cuprinsă între 15 - 64 de ani (deci cohorta de populație activă) va crește în SUA cu 42 %, în vreme ce în China se va reduce cu 10 %, în Europa se va reduce cu 25 %, iar în Japonia se va reduce cu 40 %<sup>241</sup>. Aceste evoluții, favorabile SUA, se vor datora în mare parte imigrației care va face ca în 2050 această țară să fie cu adevărat multietnică, ponderea populației albe încetând să mai fie majoritară. Din punct de vedere etnic, la orizontul anilor 2050 populația SUA va fi formată din: 47 % albi, 29 % hispanici, 13 % afro-americieni, 9 % asiatici. Un exemplu concludent privind aceste mutații este acela că dacă în 2010 ponderea

<sup>238</sup> Uri Dadush and Bennett Stancil, The World Order in 2050, Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook, April 2010

<sup>239</sup> <http://2010.census.gov/news/releases/operations/cb10-cn93.html>

<sup>240</sup> Joel Kotkin, The Next Hundred Million: America in 2050, The Penguin Press, 2010

<sup>241</sup> Michael P. Riccards, The USA in 2050, Hall Institute of Public Policy, 8 July, 2010

copiilor sub 5 ani de origine hispanică era de 25 %, în 2050 această pondere va fi de 40 %. Ponderea celor născuți în afara SUA în totalul populației va crește de asemenea, de la 12 % în 2005 la 19 % în 2050<sup>242</sup>.

Creșterea ponderii populației tinere și a celei active în totalul populației SUA, precum și diversitatea etnică vor asigura un potențial de inovare și diversitate care poate garanta continuarea dinamismului specific acestei țări.

În ceea ce privește poziția SUA în economia mondială a secolului XXI, din analiza literaturii de specialitate se poate contura un aparent paradox: **pe de o parte** se vorbește de un declin al poziției SUA și se calculează data la care economia Chinei o va depăși pe cea a SUA în termeni de Produs Intern Brut nominal, iar **pe de altă parte** se vorbește despre menținerea poziției de lider la nivel mondial a SUA, chiar și în 2050, atunci când se folosește ca indicator PIB pe locuitor sau când se iau în considerare și aspecte geostrategice sau legate de superioritatea științifică și tehnologică.

Acest paradox este formulat cu claritate și explicat totodată de Jacques Attali care arată că deși în jurul anului 2035 SUA vor înceta să mai conducă lumea, vor rămâne în același timp principala putere a lumii, fără ca locul său să fie luat de altcineva. Cu alte cuvinte, SUA vor trebui să țină cont de alte puteri, într-o lume temporar policentrică, dar va rămâne prima între cei puternici<sup>243</sup>.

Diferențe notabile apar și cu privire la data la care Produsul Intern Brut al Chinei îl va depăși pe cel al SUA. Astfel, calcule recente arată că dacă se folosește măsurarea PIB la paritatea puterii de cumpărare (PPP), atunci China va depăși SUA în 2018. Dacă în schimb PIB se exprimă nominal, la cursul de schimb al pieței (market exchange rate), atunci China va depăși SUA abia în 2032<sup>244</sup>.

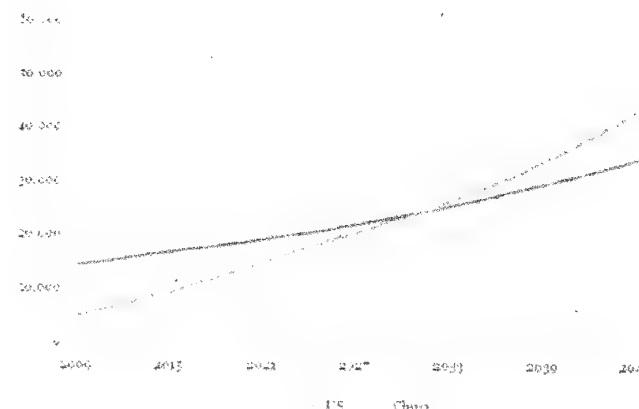
O altă observație interesantă este legată de comparația SUA – India. Deși toate analizele curente sunt orientate spre China, totuși, în următoarele decenii țara cu cel mai mare potențial de creștere economică este India. Ponderea sa în Produsul Brut Mondial exprimat în termeni nominali la cursul de schimb al pieței are perspective să crească de la 2 % în 2009 la 13 % în 2050, adică o creștere de peste 6 ori.

<sup>242</sup> Jeffrey Passel and D'Vera Cohn, U.S. Population Projections: 2005-2050, Pew research Center, 2008

<sup>243</sup> Jacques Attali, A Brief History of the Future: A Brave and Controversial Look at the Twenty-First Century, Arcade Publishing, 2009

<sup>244</sup> The World in 2050 – The accelerating shift of global economic power: challenges and opportunities, PriceWaterhouseCoopers, January 2011.

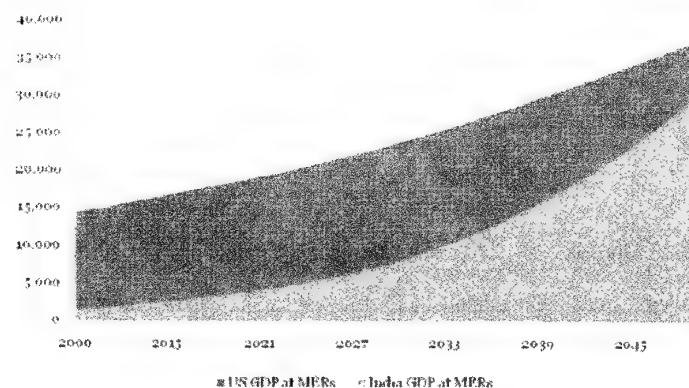
**Grafic 11.7. China va depăși SUA din punct de vedere al PIB nominal exprimat la cursul de schimb al pieței în 2032 (PIB exprimat în miliarde dolari SUA)**



Sursa: The World in 2050, PriceWaterhouseCoopers, January 2011

În ceea ce privește comparația SUA – India, conform previziunilor Produsul Intern Brut al Indiei (exprimat la paritatea puterii de cumpărare) îl va depăși pe cel al SUA în 2045, astfel încât în 2050 va fi cu 14 % mai mare (dacă va fi exprimat la paritatea puterii de cumpărare) sau va reprezenta 83 % din cel al SUA (dacă va fi exprimat nominal, la cursul de schimb al pieței). Această evoluție previzionată este redată în Graficul 8.

**Grafic 11.8. Evoluția PIB nominal al Indiei în raport cu SUA exprimat la cursul de schimb al pieței (PIB exprimat în miliarde dolari SUA)**



Sursa: The World in 2050, PriceWaterhouseCoopers, January 2011



Studiul realizat de PriceWaterhouseCoopers a căutat să realizeze o imagine sintetică a locului SUA în economia mondială a anului 2050 prin raportarea la PIB-ul SUA, considerat 100, a PIB-ului principalelor economii de la aceea dată. Pentru o imagine cât mai completă s-a folosit atât exprimarea PIB nominală, la cursul de schimb al pieței, cât și exprimarea PIB la paritatea puterii de cumpărare (PPP). După cum se poate observa din Tabelul 3, utilizarea celor două forme de exprimare a PIB nu conduce la diferențe notabile.

Tabel 11.3

Mărimea relativă a principalelor economii din lume în raport cu economia SUA în 2009 și 2050

Țara	PIB nominal		PIB exprimat la PPP	
	2009	2050	2009	2050
US	100	100	100	100
Japan	36	20	29	20
China	34	135	62	157
Germany	23	15	21	15
France	19	14	15	14
UK	15	15	16	15
Italy	15	10	13	10
Brazil	11	24	14	26
Spain	10	8	10	8
Canada	9	9	9	9
India	9	83	26	114
Russia	9	16	19	20
Australia	6	7	6	7
Mexico	6	15	11	18
South Korea	6	8	9	9
Turkey	4	12	7	14
Indonesia	4	14	7	16
Saudi Arabia	3	7	4	8
Argentina	2	6	4	7
South Africa	2	6	4	6
Nigeria	1	10	2	12
Vietnam	1	8	2	10

Sursa: Datele 2009 provind de la Banca Mondială; datele 2050 au fost calculate de PriceWaterhouseCoopers.

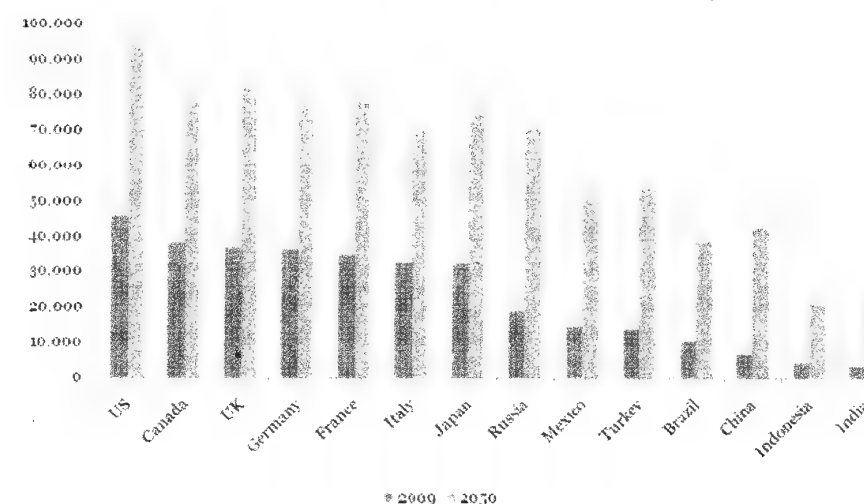
Din analiza datelor de mai sus rezultă faptul că, dincolo de caracterul probabilistic al estimării, SUA vor deține până la sfârșitul primei jumătăți a acestui secol poziția de lider mondial. Din punctul de vedere al Produsului Intern Brut exprimat la cursul de schimb al pieței, până în 2050 SUA va fi depășită doar de China, iar în termenii de Produs Intern Brut exprimat la paritatea puterii de cumpărare doar

de China și India. Diferențele uriașe legate de mărimea populației, coerența internă și nivelul științei și tehnologiei se constituie însă în tot atâtea avantaje pentru SUA, ceea ce nu înseamnă însă că poziția sa de lider nu va fi diminuată, chiar substanțial, față de prezent.

Pe de altă parte, exprimarea nivelului de dezvoltare economică prin PIB pe locuitor (Graficul 9), metodă care dă o imagine mai apropiată de realitate a puterii și nivelului de dezvoltare ale unei economii, indică menținerea unui avans al SUA față de principalele economii ale lumii la orizontul anilor 2050.

Acest avans, cel puțin în raport cu țările europene, dar și față de Japonia, Rusia, Mexic și Turcia nu mai este însă atât de mare. Din acest punct de vedere putem considera că raporturile reflectate de Graficul 9 confirmă caracterul policentric al economiei mondiale la orizontul anilor 2050.

Grafic 11.9. PIB pe locuitor exprimat la PPP pentru SUA și principalele economii în 2009 și 2050 (PIB exprimat în dolari SUA constanți 2009)



Sursa: The World in 2050, PriceWaterhouseCoopers, January 2011

Diferențe SUA / UE

Subliniind încă o dată caracterul probabilistic al oricăror proiecții pe termen lung, nu putem totuși să nu sesizăm diferența esențială dintre cele referitoare la SUA și cele referitoare la Uniunea Europeană. În vreme ce în cazul SUA există o unanimitate asupra faptului că această țară va continua să joace un rol important la nivel mondial, indiferent de configurația celorlalte puteri, în cazul Uniunii Europene, opiniile variaza de la "a fi sau a nu fi", la optimism moderat, condiționat de foarte mulți "dacă".

#### 11.4. O nouă ordine mondială 2030 – 2050

Mutațiile din raporturile de forțe la nivel mondial vor determina o nouă ordine mondială. Aceasta va avea un caracter obiectiv, fiind influențată de deciziile actorilor mondiali doar în ceea ce privește natura tranziției către aceasta (mai lină sau mai agitată). Experiența ultimelor două decenii (perioada 2000 – 2010) a arătat că și în perioade caracterizate în mod relativ de pace se produc numeroase fenomene cu efecte de discontinuitate în evoluția unor țări sau regiuni: prăbușirea zidului Berlinului și, odată cu ea, a sistemului socialist; apariția Chinei ca o putere mondială; 3 crize financiare majore – criza datoriilor din anii 80, criza financiară din Asia, criza financiară din 2007 – 2009.

Aceste experiențe ale trecutului apropiat pot îndreptăți convingerea că și trecerea obiectivă la o nouă ordine mondială va fi însoțită de numeroase disfuncționalități și de noi crize<sup>245</sup>. Cât de grave vor fi acestea va depinde de viteza și mai ales de modul de reacție ale principalilor actori mondiali. Chiar dacă conceptul de criză duce la percepția unor fenomene de (relativ) scurtă durată, totuși, crizele la care ne referim aici se vor putea întinde pe perioade îndelungate, fiind de fapt niște disfuncționalități, cu accente de criză.

Printre crizele care este foarte probabil să se manifeste în anii ce vor veni și care vor modela de fapt noua ordine mondială se pot estima cel puțin următoarele.

##### **Disfuncționalități privind guvernanta economică mondială sau criza de coerență a acțiunilor principalilor actori mondiali**

Această disfuncționalitate are un grad foarte ridicat de probabilitate să se manifeste, în fapt, sub diferite forme ea se manifestă deja, dacă ne gândim doar la soarta Protocolului de la Kyoto privind combaterea încălzirii globale sau la evoluția negocierilor privind comerțul mondial în cadrul Runde Doha.

Principala cauză a acestei disfuncționalități va fi dată de caracterul de noutate al noilor puteri economice (China, India, Brazilia, și altele). Aceste puteri, deși vor dispune de resurse economice substanțiale la nivelul entităților pe care le reprezintă, totuși, vor rămâne niște sisteme neomogene, cu diferențe mari de dezvoltare în interiorul lor și cu numeroase probleme interne. Din acest motiv interesele lor vor fi orientate prioritar spre interior și nu vor avea, în marea majoritate a cazurilor nici interesul, nici experiența necesare pentru a se implica în guvernanta mondială la nivelul puterii economice reprezentate de PIB pe care o au.

<sup>245</sup> Uri Dadush and Bennett Stancil, *The World Order in 2050*, Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook, April 2010

Ca atare, aceste puteri vor dori o reprezentare mai mare în organismele internaționale de tip Fond Monetar Internațional, Bancă Mondială, Organizația Națiunilor Unite, G20, dar nu vor fi în măsură să aloce fonduri substanțiale pentru guvernanta mondială. Mai mult decât atât, deoarece interesele lor pe probleme punctiforme vor fi destul de diferite este de așteptat ca implicarea lor în susținerea și soluționarea diferitelor probleme globale să fie diferită, de la o problemă la alta și de la o perioadă la alta.

În aceste condiții, se pare că guvernanta mondială va fi bazată mai mult pe consultări cu participarea unui număr mai mare de actori, în cadrul unor instituții ce vor permite o geometrie variabilă sau luarea unor decizii cu o anumită majoritate, fie în anumite domenii, fie în anumite regiuni, fie la anumite momente. Implicații greu de estimat pentru funcționarea instituțiilor internaționale vor decurge și din faptul că apariția unor puteri economice semnificative din afara lumii Occidentale (China, India) vor determina și apariția unor valori și paradigme din afara culturii Occidentale care a fost predominantă până în prezent.

Un exemplu cu impact puternic legat de aceste modificări de valori și abordări poate fi găsit într-o formulare aparținând lui Jim O'Neill de la Goldman Sachs, autorul din 2001 al acronimului BRIC (gruparea de țări reunind Brazilia, Rusia, India și China, la care s-a adăugat din 2011 și Africa de Sud). Acesta a arătat la cea de-a patra reuniune la nivel înalt a țărilor BRICS de la New Delhi, India, din martie 2012 că doar economia Chinei realizează un Produs Intern Brut echivalent cu cel anual al Greciei în 11 săptămâni și jumătate și un Produs Intern Brut echivalent cu cel al Italiei în 15 luni. În această nouă economie mondială, în care țările BRICS reprezintă 45 % din populația lumii și 25 % din Produsul Brut Mondial, dispariția completă a unei economii ca a Greciei nu ar fi sesizabilă<sup>246</sup>.

O modalitate sintetică de exprimare a provocărilor cu care se confruntă în perioada actuală guvernanta economică la nivel local dar și mondial este cea formulată de Banca Mondială în raportul său *Global Economic Prospects* din iunie 2012, care are subtitlul "managementul creșterii într-o lume volatilă"<sup>247</sup>.

În acest context se poate aprecia că varianta (ce e drept puțin probabilă) a adâncirii integrării între statele membre ale Uniunii Europene și crearea unor State Unite ale Europei (fapt ce ar însemna și realizarea unei uniuni politice) ar crea un efect de antrenare foarte important și ar contribui în mod însemnat la asigurarea coerenței în guvernanta economică mondială. Argumentul pentru această ipoteză este faptul că o Uniune Europeană care să se manifeste ca un actor mondial

<sup>246</sup> Jim O'Neill, *Global economy needs BRICS, Greece 'dispensable'*, 23 May, 2012, <http://rt.com/business/news/china-brics-greece-growth-949/>

<sup>247</sup> *Global Economic Prospects – Managing Growth in a Volatile World*, Volume 5, World Bank, June 2012

coerent și consecvent ar fi prea mare pentru a putea fi ignorat de orice alt actor și ar obliga și pe ceilalți la coerență și dialog pentru a-și putea susține interesele.

### → **Disfuncționalități datorate dezechilibrelor economico-financiare și riscului de repetare a unor crize financiare**

Deși economia mondială ca sistem a avut o scădere a Produsului Brut Global doar în anul 2009, iar perioada ulterioară a fost caracterizată de creștere economică, totuși în multe țări ale lumii (și mai ales în cele dezvoltate) criza a trecut doar la suprafață, în urma sa rămânând datorii uriașe pentru care nu există soluții clare de rambursare. Din acest punct de vedere Grecia este cel mai clar exemplu, dar nu trebuie uitată nici datoria externă a SUA, chiar dacă această țară se află într-o cu totul altă situație.

Aceste disfuncționalități vor rămâne un pericol permanent, cel puțin atât timp cât un nou sistem monetar internațional nu este propus și acceptat. Tensiunile acumulate în sistemul financiar – bancar mondial nu au fost încă înlăturate, activele incerte ale băncilor sunt departe de a fi fost complet curățate, și toate acestea determină o situație incertă la nivel mondial.

Starea de incertitudine este amplificată substanțial de criza zonei euro și, cel puțin din acest ultim punct de vedere este clar că lucrurile nu se vor clarifica decât odată cu un nou model de funcționare al Uniunii Europene, model care va fi dificil de conceput și la fel de dificil de acceptat de toate statele membre.

### → **Disfuncționalități datorate unor probleme punctiforme acute manifestate în oricare dintre puterile economice mondiale**

Experiența istorică arată faptul că în momente de criză reacția tipică a oricărei entități economice (fie ea la nivel de stat sau de corporație) este orientarea spre interior. În aceste condiții este de presupus că manifestarea unor probleme grave determinate de schimbări de climă (cu efecte asupra accesului la alimente, apă sau alte resurse), accesul la energie, nivel ridicat al șomajului sau altele asemenea pot determina reacții de confruntare, care pot varia de la inițierea de măsuri protecționiste până la declanșarea de conflicte militare.

Desigur că globalizarea are un puternic efect de atenuare a acestor riscuri deoarece caracterul multinațional al activităților economice, precum și fluxurile de capital la nivel mondial au făcut ca interesele să fie puternic disipate și interconținuate. Dar în cazul unor probleme ce depășesc un nivel de gravitate este foarte posibil ca anumite decizii politice să fie luate în funcție de interese de grup sau locale mai degrabă decât în baza unor criterii pur obiective și cu deschidere globală.

Acest tip de probleme punctiforme (în sensul manifestării într-un anumit domeniu sau o anumită regiune a globului) vor ridica probleme deosebite și la nivelul decidenților politici din toate categoriile de participanți. În statele dezvoltate principala problemă va fi a trecerii de la logica de putere sau superputere la logica de co-decident (de împărțire a puterii într-o măsură mai mare și cu parteneri diferiți de cei tradiționali), iar în statele ce au dobândit mai recent sau vor dobândi în viitor statutul de puteri mondiale liderii politici se vor confrunta cu dificultatea trecerii de la probleme interne, specifice țărilor în dezvoltare la probleme de importanță globală. Această provocare este cu adevărat însemnată, mai ales în condițiile în care extrem de puțini oameni pot lua decizii care să afecteze pe extrem de mulți.

## Bibliografie selectivă

1. Jacques Attali, A Brief History of the Future: A Brave and Controversial Look at the Twenty-First Century, Arcade Publishing, 2009
2. José Manuel Durão Barroso, State of the Union 2012 Address, SPEECH/12/596, 12 September 2012
3. Robert N. Bellah et al., Americanii – Individualism și dăruire, Editura Humanitas, București, 1998.
4. Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Greenwood Press Reprint 1982. Lucrare publicată inițial în 1961 la R.D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, USA.
5. Oriol Biosca, Andreu Ulied, Baseline scenario 2030, ET2050 - Territorial Scenarios and Visions for Europe, 14 March 2012
6. Florin Bonciu, Cooperarea Economică Internațională în domeniul tehnologiilor de vârf, Biblioteca de Economie Mondială nr. 17, Institutul de Economie Mondială, București, 1994.
7. Keshav Prasad Bhattarai, From Kennedy's Atlantic Partnership to Clinton's Pacific Century, The reporter weekly, (Nov 28-December 4), 2011
8. Bonciu Florin, Investițiile străine directe și noua ordine economică mondială, Editura Universitară, București, 2009.
9. Adrian Brătescu, Florin Bonciu, Contribuții la definirea conceptuală a economiei mondiale, Lucrare publicată în Caietele Laboratorului de Economie Mondială Aplicată, Comerț Exterior, Cercetare a Piețelor Externe și Marketing Internațional, Institutul de Economie Mondială, București, noiembrie 1987.
10. Fernand Braudel, Jocurile schimbului, Editura Meridiane, București, 1985;
11. Fernand Braudel, Timpul lumii, Editura Meridiane, București, 1989.
12. A.J.Brown, Introduction to the World Economy, London, 1969.
13. Silviu Brucan, Dialectica politicii mondiale, Editura Nemira, București, 1997.
14. Willem H. Buiter, Ebrahim Rahbari, Global growth generators: Moving beyond emerging markets and BRICs, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, no.55, April 2011
15. Fritjof Capra, The Turning Point, Simon & Schuster, 1982
16. Hillary Clinton, America's Pacific Century, Foreign Policy, November 2011
17. Mihai Drăgănescu, Microelectronica și societatea, Editura Politică, București, 1985.
18. Uri Dadush and Bennett Stancil, The World Order in 2050, Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook, April 2010
19. Donald R. Davis, Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach, Journal of International Economics no.39, 1995
20. Richard Dobbs et al., Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class, McKinsey Global Institute, 2012

21. Peter Druker, *Profound Changes in World Economy*, Foreign Affairs, 1986.
22. Sterian Dumitrescu, Ana Bal, *Economie Mondială*, ediția a II – a , revăzută și adăugită, Editura Economică, București, 2002.
23. F.Y.Edgeworth, *The Pure Theory of International Values*, Papers relating to political economy, II, Macmillan, London, 1925.
24. Barry Eichengreen, *Global Shifts*, University of California, Berkeley , April 2011
25. Duncan Depledge, Tobias Feakin, *International Dimensions of Climate Change*, Report 2: The Implications of Climate Change for Global Governance and International Institutions, UK Government Office for Science, July 2010
26. Neumayer E., *Multilateral Agreement on Investment: Lessons for the WTO from the Failed OECD Negotiations*, *Wirtschaftspolitische Blätter* 46 (6), 1999.
27. David M. Finkelstein, *China Reconsiders Its National Security: "The Great Peace and Development Debate of 1999"* (Alexandria, Va.: CNA Corporation, December 2000).
28. Dennis Fisher, *Japan Disaster Shakes Up Supply-Chain Strategies*, Harvard Business School, May 31, 2011
29. Constantin Floricel, *Relații valutare financiare internaționale*, Editura Național, București, 2003.
30. Celso Furtado, *Interdisciplinaritatea și științele umane*, Editura Politică, București, 1986.
31. Virgil Gheorghită, Aristide Cociuban, *Economie Mondială*, Editura Politeia, București, 2002.
32. Ricky Griffin, Michael Pustay, *International Business*, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2003
33. Robert, D.Hamrin, *Growth Through Epocal Changes*, în volumul "Through the 80s", Edited by Frank Feathers, World Future Society, 1980.
34. Paul Hawken, *The Next Economy*, Holt, Rhinehart and Winston, 1983.
35. Robert L. Heilbroner, *The Worldly Philosophers*, Simon & Schuster, 1980.
36. Henderson, C., *International Relations: Conflict and Corporations at the turns of the 21st Century*, McGraw-Hill, 2000.
37. Matei H., S. Neguț, I. Nicolae, *Enciclopedia Europei*, Editura Nemira, București, 1998
38. S. Howley, *Global Politics*, West Wodsworth Publishing Company, Belmont, 1998
39. Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, 2005
40. Seikan Ishigai, *Legile interne ale tehnologiei*, în volumul *Știință, tehnologie, dezvoltare socială și umană*, Editura Politică, București, 1984.
41. Mark Z. Jacobson, Mark A. Delucci, *A Path to Sustainable Energy by 2030*, *Scientific American*, November 2009
42. Walsh, J., Yu J., *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*, IMF Working Paper WP/10/187, 2010.
43. Bartolomiuj Kaminsky, Marek Okolski, *Towards a Theory of World Economy*, *Oeconomica Polona*, no.4/1980.
44. Kimo Kiljunen, *La division internacional del trabajo idustrial y el concepto centri-periferia*, *Revista CEPAL* no. 30.
45. Subhash Kapila, *Global Balance Of Power: The Shifting Contours*, Paper No. 5007, South Asia Analysis Group, 16-Apr-2012
46. Tracey S. Keys, Thomas W. Malnight, *Corporate Clout Distributed: The Influence of the World's Largest 100 Economic Entities*, Strategy Dynamics Global Limited, 2011
47. Joel Kotkin, *The Next Hundred Million: America in 2050*, The Penguin Press, 2010
48. Wassily Leontief, *Structure of the World Economy, Outline of a Simple Input-Output Formulation*, *The American Economic Review*, vol.LXIV, no.6, December 1974.
49. Theodore Levitt, *The Globalization of Markets*, *Harvard Business Review*, May 1983.
50. Wood Mackenzie, *U.S. net fuel exports to double in 2015*, 12 March, 2012, [www.reuters.com](http://www.reuters.com)
51. Staffan Linder, *The Pacific Century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism*, Stanford University Press, 1986
52. Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris, 2001: OECD
53. Jean Louis Martin, *Emerging Economies in 2020: A New World*, Group Economic Research, May 2012
54. Jean Louis Martin, *Emerging Economies in 2020: A New World*, Group Economic Research, Credit Agricole S.A.
55. Fujita Masahisa Rieti Hamaguchi Nobuaki, *Japan and Economic Integration in East Asia: Post-disaster scenario*, RIETI Discussion Paper Series 11-E-079, December 2011
56. Anda Mazilu, *Transnaționalele și competitivitatea – O perspectivă est-europeană*, Editura economică, București, 1999.
57. Ronald L. Meek, *Turgot on Progress, Sociology and Economics: A Philosophical Review of the Successive Advances of the Human Mind*, Cambridge University Press, 2010
58. Charles Albert Michalet, *L'urgence d'une economie mondiale*, *Analyse financiere*, 1984.
59. Marshall McLuhan, *Understanding Media*, Mentor, New York, 1964.



60. Dumitru Miron (coordonator), *Economia Uniunii Europene*, Editura Luceafărul, București, 2002.
61. Costea Munteanu, Alexandra Horobeț, *Finanțe transnaționale*, Editura All Beck, București, 2003.
62. Costin Murgescu, *Japonia în economia mondială*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1983.
63. Mișu Negrițoiu, *Salt înainte – Dezvoltarea și investițiile străine directe*, Editura PRO și Editura Expert, București, 1996.
64. Tetsuo Nozawa, *Electricity Transmitted to Auto Tire Through 10cm-thick Concrete*, <http://techon.nikkeibp.co.jp>
65. Richard O'Brien, *Global Financial Integration: The End of Geography*, Chatham House, London, 1992.
66. O. Paz, *Une planete et quatre au cinq mondes*, Gallimard, Folio, 1985.
67. Keniche Ohmae, *The End of the Nation-State: the Rise of Regional Economies*. New York: Simon and Schuster Inc., 1995.
68. Jim O'Neill, *Global economy needs BRICS*, Greece 'dispensable', 23 May, 2012, <http://rt.com/business/news/china-brics-greece-growth-949/>
69. Carmen Păuna, *Modelul german al economiei de piață*, Editura Niculescu, București, 2000.
70. F. Păunescu, ș.a., *Informatizarea societății: un fenomen inevitabil*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985.
71. Jeffrey Passel and D'Vera Cohn, *U.S. Population Projections: 2005-2050*, Pew Research Center, 2008
72. Francois Perroux, *Pour une Philosophie du Nouveau Developpement*, UNESCO, 1979.
73. Jacques Pelkmans, *Integrare Europeană – Metode și Analiză Economică*, Ediția a doua, Institutul European din România, București, 2003.
74. Petre Prisecaru, Nicolae Idu (coordonatori), *Reforma Constituțională și instituțională a Uniunii Europene*, Editura Economică, București, 2003.
75. Danny Quah, *The Global Economy's Shifting Centre of Gravity*, *Global Policy*, London School of Economics, Volume 2, Issue 1, January 2011
76. Kenneth Rapoza, *By 2020, China No. 1, US No. 2*, May 26, 2011, [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
77. Tamara Razin, Marcelo Dinenzon, Martin McCanagha, *G7 Borrowing from Abroad*, IMF Statistics Department, June 2012
78. Andrea Ricci, *European Forward Looking Activities: Insights for building the future of Innovation Union and ERA*, Presentation, Brussels Seminar - 3 March 2011
79. Michael P. Riccards, *The USA in 2050*, Hall Institute of Public Policy, 8 July, 2010
80. Philip Revzin, Laura Colby, *De Benedetti Expands Reach by Preaching Gospel of Globalization*, în *Wall Street Journal Europe*, April 7, 1987.

81. Jeremy Rifkin, *Entropy: A New World View*, The Viking Press, 1980.
82. Jonathan E. Sanford, Anjula Sandhu - *Developing Countries: Definitions, Concepts and Comparisons*, Report for Congress, Washington, December 6, 2002
83. J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, George Allen & Unwin (Publishers) Ltd 1976
84. Joseph Schumpeter, *Theory of Economic Development*, 1949.
85. Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis*, George Allen Unwin Ltd., 1963
86. E. F. Schumacher, *Small Is Beautiful : Economics as if People Mattered*, Hartley & Marks, 1999.
87. Robert Skole (editor), *Sweden in Fact*, Skogs Boktryckeri AB, Stockholm, 1989.
88. Marchick D., Slaughter, M., *Global FDI Policy*, CSR No. 34, June 2008, Council of Foreign Relations.
89. Robert Slater – Jack Welch and the GE way – *Management Insights and Leadership Secrets of the Legendary CEO*, McGraw Hill, 1999
90. Jan Timbergen în *Development Planning*; citat de G.Meier în *International economics – The Theory of Policy*, Oxford University Press, New York, 1980.
91. Lester C. Thurow, *The Zero Sum Society*, Basic Books, 1980.
92. G. Tool, *At the End of Geopolitics? - Reflections on a Plural Problematical the Century's End*, Department of Geography, Virgio Tech, Blacksburg, VA, 24061, 1999.
93. Alvin Toffler, *Al treilea val*, Editura Politică, București, 1983.
94. Radu Vasile, *Economia Mondială – drumuri și etape ale modernizării*, Editura Albatros, București, 1987.
95. Andrei Vela, *Civilizația industrială în confruntare cu sine însăși*, Editura Politică, București, 1986.
96. Robert Zakon, *Hobbes Internet Timeline v.7.0*, Zakon Group LLC, 2003
97. Wang Zhuoqiong, *Regional cooperation to help boost economic development*, *China Daily*, September 22, 2012 I. Wallerstein, în *Capitalismul, inamicul pieței ?*, Une leçon d'histoire, Arthaud – Flammarion, Paris, 1986.
98. Immanuel Wallerstein, *Sistemul Mondial Modern*, Editura Meridiane, București, 1992.
99. I. Wallerstein, *The Capitalist World Economy*, Cambridge, 1984
100. Max Weber, *Etica protestantă și spiritul capitalismului*, Editura Humanitas, București, 1993.
101. John Williamson, *International Capital Flows*, în *The New Palgrave – A Dictionary of Economics*, Volume 2, The Macmillan Press Ltd., 1996
102. Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*, Goldman Sachs, Global Economics Paper No: 99, New York, October 2003

**Materiale provenind de la institute de cercetări, firme de consultanță și instituții internaționale**

1. Global Europe 2050, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Directorate B – European Research Area, Unit B.5. – Social Sciences and Humanities, 2012
2. Global Development Horizons 2012: Capital for the Future: Changing Needs and Opportunities in Global Investment, World Bank, 2012
3. Global Economic Prospects – Managing Growth in a Volatile World, Volume 5, World Bank, June 2012
4. UK Government Office for Science, Annual Review 2011 - 2012
5. The Wealth Report 2012 – A Global Perspective on Prime Property and Wealth, Knight Frank Research and Citi Private Bank
6. Citizens in an Interconnected and Polycentric World – Global Trends 2030, European Institute for Security Studies, April 27, 2012
7. New Mega Trends and how these will drive growth and the creation of wealth in our societies in the future, Frost & Sullivan, April 5, 2012, <http://www.frost.com>
8. Stratfor Annual Forecast 2012
9. NAFTA Main Economic Indicators, DG Trade, March 21, 2012
10. Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy, World Bank, 2011
11. State of the World Population 2011 – People and Possibilities in a World of 7 Billion, United Nations Population Fund, 2012
12. UNCTAD, World Investment Report 2012: Annex Tables, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012
13. UNCTAD, World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, New York and Geneva, 2012
14. 2012 World population Data Sheet, Population Reference Bureau, Washington, D.C.
15. World Trade 2011, Prospects For 2012, WTO: 2012 Press Releases, Press/658, 12 April 2012
16. International Monetary Fund, Report for selected countries, June 2, 2012
17. United Nations, Least developed Countries, Facts and Figures 2012
18. The World Bank, World Development Indicators 2012
19. The World Factbook 2012.
20. US Treasury, Gross External Debt Position, <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debta2012q2.html>
21. World Trade Report 2011: The WTO and Preferential Trade Agreements

22. The Kyoto Report on Growth Strategy and Finance: 2010 APEC Finance Ministerial Meeting, Kyoto, Japan.
23. Bridging Borders: Fostering Regional Integration, African Development Bank, May 6, 2011
24. European Commission, European Research Area, Global Europe 2050, October 2011
25. UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, No. 6, 27 April 2011
26. UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.
27. Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, New York, 2011
28. EIU, Economist Intelligence Unit, World Economy: Only a Weak Recovery in Global FDI, January 2011.
29. European forward-looking activities: Building the future of 'Innovation Union' and ERA, Additional insights from the European seminar that took place in Brussels on 3 March 2011, European Union, 2011.
30. The World in 2050 – The accelerating shift of global economic power: challenges and opportunities, PriceWaterhouseCoopers, January 2011.
31. UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011
32. IMF, Global Financial Stability Report, September 2011, Washington, D.C
33. OECD, OECD Code of Liberalisation of Capital Movements: 2011 Edition, OECD Publishing, Paris, 2011.
34. Project Europe 2030 - Challenges and Opportunities, A Report to the European Council by the Reflection Group on the Future of the EU 2030, May 2010
35. UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.
36. Global Governance 2025: At a Critical Juncture, The European Institute for Security Studies, Paris, 2010
37. Top 10 largest economies in 2020, July 7, 2010, <http://blog.euromonitor.com>
38. Global Trends 2025: A Transformed World, National Intelligence Council, Washington, 2008
39. Perspectives On Global Development 2010: Shifting Wealth, OECD 2010
40. OECD, Policy Framework for Investment, Paris, 2006
41. United Nations Development Program, Annual Report 2003 – A World of Development Experience, New York, June 2003.
42. Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A compact among nations to end human poverty, Oxford University Press, 2003
43. United Nations. Standard country or Area Codes for Statistical Use. Series M, No. 49, Rev. 4 (United Nations publication, Sales No. M.98.XVII.9). 2003
44. Human Development Report 2002, Published by United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, 2002.
45. World Bank, Global Development Finance 2002, Washington D.C

46. US Department of Commerce, Trade in Goods with Canada
47. International Monetary Fund, Appendix A, International reserves, [www.imf.org](http://www.imf.org)
48. The World Bank Group – Working for a World Free of Poverty, World Bank Group, 1818 H Street, NW, Washington DC 20433, USA, 2003
49. What Is the International Monetary Fund? , Updated August 2002, International Monetary Fund Publications, Washington, D.C., USA. UNCTAD, World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements, New York and Geneva, 1996.
50. WTO, Agreement on Trade-Related Investment Measures, Uruguay Round: The Final Act, Marrakesh.
51. Balance of Payments Manual, Fifth Edition, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1993
52. Long Term Prospects for World Economy, OECD, Paris, 1992
53. Encyclopaedia Britannica, London, 1975.

## Surse Internet

1. The World Bank, Methodologies, <http://data.worldbank.org/about/data-overview/methodologies>
2. OECD Members and Partners, <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>
3. APEC at a Glance 2012, [www.apec.org](http://www.apec.org)
4. 3D manufacturing – Print me a phone, The Economist, July 28, 2012.
5. Biggest Transnational Corporations, The Economist, July 10, 2012
6. The printed world, The Economist, February 10, 2011
7. Print me a Stradivarius, The Economist, February 10, 2011
8. The third industrial revolution begins – The gentleman manufacturer, April 21, 2012, The Economist online,
9. <http://2010.census.gov/news/releases/operations/cb10-cn93.html>
10. Global Climate Change and Energy - Temperature Change History, [www.planetseed.com](http://www.planetseed.com)
11. [http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/470\\_en.html](http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/470_en.html)
12. [www.shapeways.com](http://www.shapeways.com)
13. <http://www.quirky.com/>
14. <http://www.economist.com/blogs/babbage/2012/04/third-industrial-revolution-begins>
15. <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>
16. [http://www.nationsonline.org/oneworld/countries\\_of\\_the\\_world.htm](http://www.nationsonline.org/oneworld/countries_of_the_world.htm).
17. <http://data.worldbank.org/region/WLD>
18. <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>
19. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/groups.htm#ae>
20. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/appendix/appendix-b.html#D>
21. <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNIPC.pdf>
22. <http://hdr.undp.org/en/humandev/hdi/>
23. <http://in.reuters.com/article/2011/02/02/idINIndia-54597320110202>
24. <http://www.ge.com/company/factsheets/corporate.html>

## CUPRINS

<b>Cuvânt înainte.....</b>	<b>5</b>
<b>Capitolul 1</b>	
<b>Economia mondială la începutul secolului XXI.....</b>	<b>7</b>
1.1. Conceptul de economie mondială. Economia mondială ca realitate dinamică.....	7
1.1.1. Reflectarea fenomenelor specifice economiei mondiale în gândirea economică .....	13
1.2. Originile, evoluția și etapele devenirii economiei mondiale .....	20
1.2.1. Etape în formarea unei economii la scară globală.....	22
1.3. Caracteristici ale economiei mondiale contemporane .....	24
1.4. Regionalizarea și globalizarea .....	27
1.5. Societatea informațională: de la o lume materială către o lume virtuală .....	29
1.5.1. Societatea informațională și Internetul - Scurtă istorie .....	35
<b>Capitolul 2</b>	
<b>Economia mondială ca sistem dinamic .....</b>	<b>40</b>
2.1. Componentele sistemului economiei mondiale .....	40
2.1.1. Clasificarea economiilor lumii .....	41
2.2. Creșterea și dezvoltarea economică – forțe motrice ale schimbărilor din economia mondială.....	47
2.3. Raporturile de forțe pe plan mondial și factorii determinanți ai puterii .....	56
2.4. Ordinea economică mondială. Mutații în raporturile de putere pe plan mondial în perspectiva primei jumătăți a secolului XXI .....	59
<b>Capitolul 3</b>	
<b>Economia țărilor dezvoltate.....</b>	<b>66</b>
3.1. Locul țărilor dezvoltate în economia mondială .....	66
3.2. Caracteristici comune țărilor dezvoltate .....	68
3.3. Modele de evoluție istorică și dezvoltare.....	72
3.3.1. SUA ca principală putere economică a lumii contemporane .....	73
3.3.2. JAPONIA: miracol economic sau arta de a munci.....	77
3.3.3. OLANDA sau liderul capitalismului timpuriu .....	78
3.3.4. Modelul renan, economia socială de piață sau capitalismul cu față umană.....	79
3.3.5. SUECIA sau modelul celei de a treia căi .....	80
3.4. Forme de asociere și cooperare specifice țărilor dezvoltate .....	81

## Capitolul 4

<b>Societățile transnaționale .....</b>	<b>83</b>
4.1. Locul societăților transnaționale în economia mondială .....	83
4.2. Elemente caracteristice ale societăților transnaționale .....	84
4.3. Forme de manifestare a societăților transnaționale în economia mondială.....	85
4.4. Managementul strategic al societăților transnaționale.....	86
4.5. Mobilitatea internațională a activităților economice: delocalizarea și relocalizarea producției.....	92
4.6. Relația societăți transnaționale - globalizare .....	93

## Capitolul 5

<b>Economia țărilor în dezvoltare .....</b>	<b>96</b>
5.1. Abordări internaționale privind conceptul de țară în dezvoltare .....	96
5.2. Caracteristici comune țărilor în dezvoltare .....	99
5.3. Abordări teoretice privind cauzele subdezvoltării .....	100
5.4. Principalele țări în dezvoltare .....	102
5.5. Perspective ale țărilor în dezvoltare la începutul secolului XXI.....	110
5.5.1. Dificultăți actuale în depășirea subdezvoltării .....	111
5.5.2. Inițiativa Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului.....	112

## Capitolul 6

<b>Structuri de integrare economică interstatală ca actori globali .....</b>	<b>113</b>
6.1. Principalele tipuri de integrare economică interstatală.....	113
6.2. Uniunea Europeană.....	115
6.2.1. Formarea Uniunii Europene în contextul proceselor de cooperare și integrare economică interstatală postbelice.....	115
6.2.2. Premize ale succesului integrării economice interstatale vest-europene .....	119
6.2.3. Evoluția extinderii Uniunii Europene prin aderarea de noi membri : 1957 - 2007.....	121
6.2.4. Politici comune ale Uniunii Europene și implicațiile lor asupra economiei mondiale.....	122
6.2.4.1. Politica Agricolă Comună .....	122
6.2.4.2. Politica Comercială Comună.....	125
6.2.4.3. Politica în domeniul concurenței.....	126
6.2.4.4. Uniunea economică și monetară.....	129
6.2.5. Perspective privind adâncirea integrării în cadrul Uniunii Europene .....	133
6.2.5.1. Încercarea de a adopta un Tratat Constituțional European.....	134
6.2.5.2. Tratatul de la Lisabona .....	135

### 6.2.5.3. Implicațiile crizei economice declanșate în 2008

asupra Uniunii Europene .....	136
6.2.6. Uniunea Europeană la începutul secolului XXI .....	136
6.3. Acordul de Comerț Liber Nord-American – NAFTA .....	138
6.4. Alte organizații de integrare economică interstatală.....	140
6.4.1. Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS) .....	140
6.4.2. Comunitatea Andeană .....	141
6.4.3. Piața Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR) .....	141
6.4.4. Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (Association of South-East Asian Nations – ASEAN).....	142
6.4.5. Inițiativa de Cooperare Economică Asia – Pacific (Asia – Pacific Economic Cooperation – APEC) .....	143
6.4.6. Organizații de comerț liber din Africa.....	144

## Capitolul 7

<b>Sistemul monetar internațional și balanța de plăți.....</b>	<b>145</b>
7.1. Relațiile monetare internaționale .....	145
7.2. Evoluția sistemului monetar internațional .....	145
7.2.1. Etalonul aur (Gold standard) .....	146
7.2.2. Etalonul aur – devize (aur – dolar) – Dollar-Based Gold Standard. Sistemul Bretton Woods .....	147
7.2.3. Sistemul monetar internațional după 1971 .....	149
7.3. Instituțiile specifice sistemului monetar internațional de la Bretton Woods .....	149
7.3.1. Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (Banca Mondială).....	150
7.3.2. Fondul Monetar Internațional .....	153
7.4. Balanța de plăți: caracteristicile și conturile acesteia .....	157
7.4.1. Echilibrarea balanței de plăți .....	159

## Capitolul 8

<b>Fluxurile comerciale și financiare internaționale .....</b>	<b>161</b>
8.1. Fluxurile comerciale internaționale .....	161
8.1.1. Comerțul internațional și economia mondială.....	161
8.1.2. Trăsăturile comerțului internațional .....	161
8.1.3. Caracteristici ale prețurilor internaționale .....	164
8.1.4. Balanța comercială și participarea la schimburile comerciale internaționale.....	165
8.1.5. Bariere în calea comerțului internațional .....	166
8.1.6. Metode de promovare a comerțului internațional .....	169
8.1.7. Instituții multilaterale în domeniul comerțului internațional.....	170



8.2. Fluxurile internaționale de capital .....	173
8.2.1. Particularități ale fluxurilor internaționale de capital .....	174
8.2.2. Derularea operațiunilor specifice fluxurilor internaționale de capital .....	178
8.2.3. Globalizarea piețelor de capital și tranzacțiile on-line .....	178

## Capitolul 9

<b>Fluxurile mondiale de investiții străine directe.....</b>	<b>180</b>
9.1. Sfera de cuprindere a investițiilor internaționale .....	180
9.2. Importanța investițiilor străine directe ca formă de manifestare a investițiilor internaționale în cazul României .....	183
9.2.1. Forme de manifestare și indicatori de măsurare ai investițiilor străine directe .....	184
9.3. Globalizarea și investițiile străine directe .....	185
9.3.1. Importanța investițiilor străine directe în contextul economiei mondiale .....	186
9.4. Tendințe în evoluția investițiilor străine directe la nivel mondial .....	189
9.4.1. Evoluții la nivel mondial ale investițiilor străine directe în perioada 2004 - 2011: perioade de avânt și de declin .....	189
9.4.2. Evoluții pe termen lung ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe de intrare, pe grupuri de țări .....	193
9.4.3. Evoluții pe termen lung ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe de ieșire, pe grupuri de țări .....	195
9.4.4. Perspective ale fluxurilor mondiale de investiții străine directe în perioada 2011 - 2012 .....	196
9.4.5. Perspective cu privire la evoluția fluxurilor de investiții străine directe în perioada 2011 - 2012 .....	198
9.4.6. Principalele țări de origine și de destinație pentru fluxurile de investiții străine directe în perioada 2010 - 2012 .....	199
9.4.7. Perspectivele orientării pe domenii de activitate a fluxurilor mondiale de investiții străine directe în perioada 2010 - 2012 .....	201
9.4.8. Fuziunile și achizițiile internaționale – componente esențiale al fluxurilor mondiale de investiții străine directe .....	202
9.5. Tendințe în domeniul politicilor vizând investițiile străine directe .....	204
9.5.1. Evoluții în planul politicilor investiționale .....	204
9.5.2. Tendințe în domeniul acordurilor internaționale privind investițiile străine directe .....	206
9.5.3. Evoluția protecționismului în sfera relațiilor investiționale în contextul crizei economice mondiale .....	208
9.6. Concluzii: Investițiile străine directe înainte și după declanșarea crizei economice mondiale .....	212

## Capitolul 10

<b>Caracterul obiectiv al forțelor motrice ale schimbărilor structurale din economia mondială.....</b>	<b>214</b>
10.1. Criza economică ca început al manifestării unor schimbări structurale profunde în economia mondială – privire de ansamblu asupra economiei mondiale și a raporturilor de putere.....	214
10.2. Economia mondială și factorii obiectivi ai schimbării la orizontul anilor 2020 - 2030.....	218
10.3. Economia mondială la orizontul anilor 2025 – 2030 – tenduri și implicații ale acestora .....	228
10.4. O nouă paradigmă a dezvoltării economice mondiale: între coordonare și fragmentare .....	233

## Capitolul 11

<b>Reacții ale unor actori statali și instituționali față de tendințele manifestate în economia mondială .....</b>	<b>237</b>
11.1. Bazinul Atlanticului și al Pacificului – semnificațiile transferului de putere economică .....	237
11.2. Poziția Uniunii Europene privind perspectivele sale în economia mondială la orizontul anilor 2030 - 2050.....	242
11.3. Evoluții posibile și riscuri pentru Statele Unite ale Americii în context global la orizontul anilor 2050 .....	249
11.4. O nouă ordine mondială 2030 – 2050.....	254
<b>Bibliografie selectivă.....</b>	<b>259</b>